

**ESEIG** | POLITÉCNICO  
DO PORTO

**INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

**ESCOLA SUPERIOR DE ESTUDOS INDUSTRIAIS E DE GESTÃO**

Mestrado em Finanças Empresariais

**Mestrando:** Marta Sofia Ferreira Monteiro

**Orientação Científica:** Doutor Armando Silva

**Causas e Consequências do Empreendedorismo no Concelho de Vila do Conde  
entre 2005 e 2011**

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Finanças Empresariais

**Setembro de 2013**

### **Agradecimentos**

Após todo o caminho percorrido caracterizado por esforço, dedicação e persistência com vista a um desenvolvimento pessoal e profissional, fico com a sensação de mais uma etapa ultrapassada na minha vida. E como a vida é feita de relações com pessoas, os momentos vividos durante este ano letivo não fugiram à regra, onde existiram pessoas que me auxiliaram para que o eu de hoje fosse melhor do que o eu de ontem. Por isso, agradeço a todos os que me ajudaram a chegar até aqui e a atingir este patamar:

Ao meu Orientador Doutor Armando Silva, pela orientação, ajuda e incentivo nos momentos críticos, e por todo o acompanhamento disponibilizado no decorrer do meu processo de aprendizagem.

Aos Professores da Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão, pela disponibilidade e ajuda em momentos difíceis.

Aos meus colegas de mestrado, pela ajuda, pelo companheirismo, pela presença, apoio e amizade dada durante o ano letivo.

A todos os familiares e amigos que de uma forma ou de outra me apoiaram, pelo estímulo nos momentos mais difíceis.

## Resumo

A economia portuguesa regista nos últimos anos uma enorme “turbulência”, que foi em grande parte motivada pela constante transformação dos mercados, sobretudo dos financeiros. Torna-se então, fundamental que as empresas apostem na modernidade, na competitividade e na inovação. A atual crise económica faz “disparar” os níveis de desemprego e nesta perspetiva o empreendedorismo pode assumir um papel fundamental na compensação do mesmo. Este fenómeno pode ser visto como um elemento de desenvolvimento que contribui de uma forma positiva para o aumento da competitividade na economia, gerando riqueza e emprego. Por outro lado, pode também originar estabilidade social, uma vez, que se foca na política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes. O espírito empresarial é também um grande impulsionador da inovação.

O objetivo deste trabalho é analisar as causas e as consequências do empreendedorismo no Concelho de Vila do Conde entre os anos de 2005 e 2011, para se identificarem os aspetos que assumem particular relevância.

Quanto à metodologia usada para estudar as causas deste fenómeno, optamos pela elaboração de um inquérito a todos os empreendedores atrás referidos, quanto à metodologia utilizada para estudar as consequências, optamos pela elaboração de um estudo económico-financeiro comparativo entre empresas de criação recentes e empresas de criação mais antiga.

Com a realização deste estudo, verificamos que, no que concerne às causas, o empreendedorismo não está associado a um mecanismo de refúgio para os desempregados e ainda que a auto-realização é a principal motivação para a criação dos novos negócios. No que concerne às consequências, observamos que as empresas mais recentes apresentam pior performance económico-financeira que as mais antigas.

## Palavras-Chave:

Empreendedorismo, Crescimento Económico, Desemprego, Desenvolvimento.

## **Abstract**

The Portuguese economy recorded in recent years a huge "turbulence", which was largely driven by rapidly changing markets, especially in the financial field. In this environment, it is then crucial that companies to engage in modernity, competitiveness and innovation. The current economic crisis has "triggered" the levels of unemployment and in this perspective, entrepreneurship can play a key role in clearing it. This entrepreneurship phenomenon can be seen as an element of development that contributes in a positive way to increased competitiveness in the economy, generating wealth and jobs. On the other hand, it can also create social stability as it focuses on economic and industrial policy, covering both the creation of new businesses and the development of new business opportunities in existing organizations. The entrepreneurial spirit is also a major driver of innovation.

The objective of this work is to analyze the causes and consequences of entrepreneurship in the municipality of Vila do Conde between the years 2005 and 2011, in order to identify those aspects that are of particular relevance.

Regarding the methodology used to study the causes of this phenomenon, we opted for the preparation of a survey to all the entrepreneurs mentioned above, regarding the methodology used to study the consequences, consisted in the preparation of a comparative study between recent business creation and older business creation.

With this study, we found that, with regard to the causes, entrepreneurship is not associated with a refuge for the unemployed and self-realization is the main motivation for the creation of new businesses. Regarding the consequences we observe that the newer companies have worse performance than older.

## **Keywords:**

Entrepreneurship, Growth, Unemployment, Economic Development.

## Índice

Agradecimentos .....	2
Resumo .....	3
Abstract .....	4
Introdução.....	9
Capítulo I .....	10
1. Revisão Literatura .....	10
1.1. Origem do termo Empreendedor.....	10
1.2. Conceito de Empreendedorismo e de Empreendedor .....	10
1.3. As dificuldades do empreendedorismo .....	16
1.4. A importância do empreendedorismo para o crescimento e desenvolvimento económico .....	18
Capítulo II .....	23
2. Inquérito .....	23
2.1. Objetivos, Metodologia e Variáveis .....	23
2.2. Caracterização da Amostra .....	23
2.3. Análise de Contingência .....	28
2.4. Análise Discriminante .....	40
Capítulo III .....	43
3. Performance Económico-Financeira Empreendedorismo em Vila do Conde....	43
3.1. Objetivos, Metodologia e Variáveis .....	43
3.2. Performance Económico-Financeira .....	45
3.3. Resiliência .....	54
Conclusão.....	57
Referências Bibliográficas.....	59
Anexos.....	63

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - Sexo, Idade e Nível de Escolaridade dos Novos Empresários .....	24
Tabela 2 - Forma Jurídica da Empresa .....	24
Tabela 3 - Situação Profissional Anterior e Motivação que esteve na Origem da Criação da Empresa .....	25
Tabela 4 - Principais Dificuldades Sentidas na Criação da Empresa; Formas de Financiamento e Mecanismo de Apoio ao Empreendedorismo .....	26
Tabela 5 - Número de Trabalhadores ao Serviço da Empresa no Último Ano .....	26
Tabela 6 - Caracterização do Empresários Face ao Risco .....	26
Tabela 7 - Principal Ameaça ao Setor de Atividade .....	27
Tabela 8 - Estratégia de Crescimento Seguida pela Empresa .....	27
Tabela 9 - Satisfação quanto à Decisão de Empreender .....	27
Tabela 10 - Preocupações Tecnológicas .....	28
Tabela 11 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Sexo .....	29
Tabela 12 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Idade quando criou a empresa .....	30
Tabela 13 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Situação profissional anterior à criação desta empresa .....	32
Tabela 14 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Nível de escolaridade .....	34
Tabela 15 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Principais dificuldades sentidas na criação da empresa .....	36
Tabela 16 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo .....	37
Tabela 17 - Situação profissional anterior à criação desta empresa / Nível de escolaridade .....	38
Tabela 18 - Principais dificuldades sentidas na criação da empresa / Como financiou a criação da sua empresa .....	39
Tabela 19 - Medidas Discriminatórias .....	40
Tabela 20 – Tipo de Empresa Medidas Discriminatórias .....	41
Tabela 21 - Forma jurídica da empresa / "ameaças" no vosso setor de atividade .....	42
Tabela 22 - Rentabilidade Económica / Antiguidade .....	46
Tabela 23 - Rentabilidade dos Capitais Próprios / Antiguidade .....	47
Tabela 24 – Rentabilidade Líquida das Vendas / Antiguidade .....	48
Tabela 25 – Peso dos Gastos Financeiros / Antiguidade .....	49
Tabela 26 - Liquidez Geral / Antiguidade .....	50
Tabela 27 – Peso do Endividamento / Antiguidade .....	51

---

Tabela 28 - Tesouraria Líquida / Antiguidade.....	52
Tabela 29 - Solvabilidade / Antiguidade.....	53
Tabela 30 - Entrada no Mercado – Grupo de Empresas Recentes / Ramo.....	54
Tabela 31 - Saída do Mercado – Grupo de Empresas Recentes / Ramo .....	55
Tabela 32 - Saída do Mercado – Grupo de Empresas Antigas / Ramo .....	55
Tabela 33 - Taxa de sobrevivência de empresas portuguesas (2008) .....	56

---

## **Índice de Gráficos**

Gráfico 1 - Medidas Discriminatórias .....	41
Gráfico 2 - Tipo de Empresa Medidas Discriminatórias.....	41

## **Índice de Equações**

Equação 1 - Rentabilidade Económica .....	43
Equação 2 - Rentabilidade dos Capitais Próprios .....	44
Equação 3 - Rentabilidade Líquida das Vendas.....	44
Equação 4 - Gastos Financeiros .....	44
Equação 5 - Liquidez Geral.....	44
Equação 6 - Endividamento .....	44
Equação 7 - Tesouraria Líquida .....	44
Equação 8 - Solvabilidade .....	45



## **Introdução**

O empreendedorismo é um fenómeno de grande impacto económico-social que tem vindo a despertar o interesse de vários investigadores, um pouco por todo o Mundo. Este fenómeno pode ser visto como um elemento dinamizador do desenvolvimento, uma vez que contribui para que a economia cresça e solidifique, originando riqueza e novos postos de trabalho. Nesta dinâmica, o empreendedorismo constitui um fator de modernidade, por isso, Schumpeter (1945) considerava os empreendedores como os “agentes de mudança na economia”.

A temática deste trabalho relaciona-se com o estudo da criação de novos negócios, associada à dinamização do espírito empreendedor e da natureza dos atos empreendedores e processos que lhe estão associados.

O âmbito concreto deste estudo incidirá, por um lado, na avaliação das razões que estão na origem da criação de novas empresas, no concelho de Vila do Conde, durante o período de 2005 e 2011 e ainda na comparação dessas mesmas razões com outras apontadas em estudos anteriores, explicando eventuais diferenças. Pretendemos, por outro lado, caraterizar a situação e evolução económico-financeira das novas empresas criadas naquele período, para o que se vai comparar a sua situação e evolução com um conjunto de empresas criadas em período imediatamente anterior.

Quanto à metodologia usada para estudar as causas deste fenómeno, optamos pela elaboração de um inquérito a empreendedores, quanto à metodologia utilizada para estudar as consequências, optamos pela elaboração de um estudo comparativo (no domínio económico-financeiro) entre empresas de criação recentes e empresas de criação mais antiga.

O presente trabalho está organizado da seguinte forma: inicialmente será realizada uma revisão de literatura relevante no que concerne ao fenómeno do empreendedorismo; numa segundo capítulo serão analisadas as causas do empreendedorismo, através do estudo das respostas a um inquérito enviado às 364 empresas do Concelho de Vila do Conde criadas entre 2005 e 2011; na terceira parte serão analisadas as consequências do empreendedorismo, através de dados recolhidos na base de dados SABI. Por fim apresentam-se as principais conclusões do estudo e “pistas” para investigações seguintes.

## Capítulo I

### 1. Revisão Literatura

#### 1.1. Origem do termo Empreendedor

O termo empreendedor surgiu em França (*entreprenant*) em meados do século XVIII, como intuito de classificar pessoas ousadas, capazes de “fazer acontecer”, de arriscar, de dar início à constituição de algo, perante novas formas de agir. Este conceito varia significativamente entre os diversos autores que estudam esta temática, devido essencialmente à sua abrangência. No sentido de contribuir para a clarificação do conceito, torna-se fundamental analisar a sua génese e evolução ao longo dos anos.

De acordo com Soares et al. (2007), o primeiro autor a abordar este tema foi Cantillon (1755), com a sua obra “Pionner of Economic Theory”. Para Cantillon, o empreendedor é aquele que na atividade comercial auferir um lucro inesperado, o lucro obtido era a medida inovadora. Cantillon, para além de ser um dos precursores na utilização deste termo, foi também dos primeiros a diferenciar o empreendedor (assume riscos), do capitalista (fornecia o capital). Alguns anos mais tarde, Jean Baptiste Say (1821) relata que para se ser empreendedor tem que haver necessariamente uma combinação de capital, recursos físicos e humanos de uma forma inovadora (Soares et al., 2007).

Contudo, o termo empreendedorismo foi popularizado pelo economista Joseph A. Schumpeter em 1945, enquadrando o tema na análise da dinâmica económica. Para este autor, o empreendedor é alguém polivalente, que possui conhecimentos que lhe permitem capitalizar os recursos financeiros, os processos internos e tornar rentáveis os negócios. Schumpeter considerava os empreendedores como os “agentes de mudança na economia”.

#### 1.2. Conceito de Empreendedorismo e de Empreendedor

Empreendedorismo, é um fenómeno, que se pode traduzir pela postura de quem, por vontade própria, executa ações ou imagina novos métodos com o objetivo de desenvolver, impulsionar e dinamizar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração.

Foi já no século XX que o empreendedorismo assumiu maior relevo do ponto de vista académico, nomeadamente por ação dos economistas que olhavam para a capacidade empreendedora como o incentivo que impulsionava a economia, permitindo a promoção e desenvolvimento das inovações.

O conceito mais popular de empreendedorismo pertence a Schumpeter (1945). Para este economista austríaco, o empreendedorismo manifesta-se na ação do “empreendedor que é o responsável pelo processo de destruição criativa, sendo o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados e implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros” (Schumpeter, 1998 apud Degen, pag.1 apud Vidal, 2003). Schumpeter descreveu a evolução tecnológica e a permanente mutação industrial como uma força de destruição criativa do empreendedorismo (Souza, 2006).

Ainda no século XX, alguns investigadores enfatizavam nos seus estudos os riscos que o empreendedor tinha que assumir para colocar em prática as suas ideias, o papel que desempenhavam na capacidade de análise do ambiente económico que os “rodeia”, detetando oportunidades na mudança do contexto económico e não tendo receio de assumir riscos.

Por sua vez, Knight (1967) e Drucker (1970) introduzem o conceito de risco no empreendedorismo. Para estes autores, o empreendedorismo tem na sua essência, o gosto de arriscar, obtendo daí as consequências das escolhas efetuadas.

Consequências essas que podem ser boas ou más. Com base nestas considerações, alguns estudiosos como Pascale (1984) e Bhidé (2000), afirmam que os empresários para empreenderem não tem outra escolha para além de serem “obrigados” a envolverem-se em decisões fundamentadas pela própria intuição, o que proporciona a assunção de riscos ainda mais elevados. Voltando ainda a Knight e às suas ideias constatamos que a distinção que este faz entre risco e incerteza tem influenciado muitos outros historiadores. Para este autor, risco é somente uma exposição de todos os resultados possíveis para uma determinada situação onde todas as probabilidades para cada resultado são expostas de forma a orientar a tomada de decisão. Por outro lado, a incerteza, também permite a exposição de todos os resultados possíveis mas sem probabilidades associadas a cada resultado, pelo que a tomada de decisão não pode ser tomada com precisão. Forbes (2007) refere outro conceito: “ambiguidade” para se referir ao que as teorias knightianas popularizaram de incerteza. Em suma, este autor considera que a ambiguidade são opções sem resultados conhecidos, pelo que o empreendedor assume as consequências que advém de determinada situação. Ainda dentro desta dinâmica, muitos estudiosos consideram que os empresários e os empreendedores são puros oportunistas intuitivos que assumem riscos para alcançarem determinados objetivos.

Allinson et al. (2000) constata mesmo que os empreendedores bem-sucedidos são mais intuitivos em seus estilos cognitivos.

Outra abordagem importante que podemos referir a este propósito, é o estudo efetuado por Allinson, Chell e Hayes em 2000 e o de Lambing e Kuehl em 2003, dado que estes autores procuraram centrar todo o estudo na especificidade do processo cognitivo dos empreendedores. Neste sentido, concluem, então, que os empreendedores pensam de forma muito diferente por serem demasiado otimistas na análise de oportunidades e não por serem demasiado propensos ao risco. Alguns historiadores, como Delmar e Shane (2002), Kickul et al. (2009), defendem que deve haver uma visão racional na tomada de decisões e que tal só é possível se apostar em pesquisas de forma a ganhar uma maior “bagagem” sobre o negócio, bem como todas as opções disponíveis. Ou seja, em vez de serem levados pela intuição, os empreendedores podem optar por alternativas mais vantajosas se apostarem na investigação e na análise.

Na mesma linha de valorização da capacidade de assumir riscos, para Hirsch (2007), empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as eventuais recompensas da satisfação económica e pessoal. Desta forma, encontram-se reunidos os fatores fundamentais que acrescem valor a uma organização. O risco assume o papel principal no desenvolvimento de projetos e negócios, uma vez que, na maior parte das vezes são os “amadores” que insistem na motivação e na criatividade para fazer continuar projetos num contexto hostil, a nível financeiro, para desenvolver negócios.

Segundo Gimenez (2000, página 10 e 11), empreendedorismo é “o estudo da criação e da administração de negócios novos, pequenos e familiares, e é ao mesmo tempo o estudo das características e problemas especiais dos empreendedores. Os principais tópicos incluem, ideias e estratégias de novas empresas, influências ecológicas sobre a criação e o desaparecimento de novos negócios e de equipas criativas, auto-emprego, gerentes-proprietários e o relacionamento entre empreendedorismo e o desenvolvimento económico”. Neste sentido, o autor considera, que o empreendedorismo é a procura de oportunidades em todos os domínios.

Stevenson (2006) procura apresentar uma nova perspetiva sobre o empreendedorismo. Este autor procura enquadrar o empreendedorismo no âmbito social. Dentro desta dinâmica, o empreendedorismo deve ser visto como “uma iniciativa sem fins lucrativos que procura estratégias de financiamento ou de gestão com o intuito de criar valor social. O papel dos empreendedores sociais é criar valor

para uma missão social, é procurar novas oportunidades para servir essa missão, é procurar continuamente a inovação, a adaptação e a aprendizagem para obterem resultados”.

Numa perspetiva diferente do empreendedorismo (tendo em conta a ótica e a motivação do empreendedor), surge com base na teoria neoclássica da administração de Drucker (1987), a ideia de que os empreendedores são pessoas extremamente dinâmicas e corajosas, que não tem receio de “fazer acontecer”, de arriscar e até constituir algo novo e empreendedor. São pessoas com capacidade de iniciativa, capacidade de organização e essencialmente com muito sentido de oportunidades a nível de negócios. Segundo este autor, “empreendedores são aqueles que criam algo novo, algo diferente”. Este autor defende que ser empreendedor não tem nada a ver com personalidade, tem sim relação com comportamento, conceitos e teorias dentro de uma organização.

Nesta dinâmica, surgem pelo menos dois grandes tipos de empreendedores: os empreendedores induzidos pela necessidade e os empreendedores induzidos pela oportunidade. Na primeira opção o empreendedor opta pela criação do seu próprio negócio, quando se depara sem alternativas de emprego; é a forma que encontra de assegurar a sua sobrevivência. Na segunda opção o empreendedor explora os mercados com o intuito de perceber se um determinado negócio será lucrativo ou não. Por norma, este tipo de empreendedor é motivado pelo desejo de realização. De acordo com o estudo de Meece (2009) constata-se que é em períodos de recessão que se observa um aumento do número de empreendedores acidentais, inesperados ou forçados. Segundo este estudo em tempos de “crise” um número significativo de desempregados opta pela constituição do seu próprio negócio.

Na ótica de Leite (2000), nas qualidades de um empreendedor, de entre várias destacam-se: a iniciativa, a visão, a coragem, a firmeza, a decisão, o respeito pela atitude humana e a capacidade de organizar. Nesta perspetiva, o referido autor afirma que o empreendedor deve estar num processo de aprendizagem contínuo (aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser) para ser capaz de tomar as melhores decisões junto dos seus concorrentes.

Na perspetiva de Dyer et al. (2008), quanto mais proativo for o ambiente da empresa, mais o empreendedor estará determinado a procurar informações sobre o mercado em que se insere. Para este autor, a recolha de informações e a consultoria são toda a base crítica para o sucesso no mercado, dado que permite obter informações sobre clientes, concorrentes e promoções. Em suma este autor defende

que a capacidade de gerar novas ideias está associada a comportamentos e à postura das pessoas.

Segundo Souza (2006) a principal característica de um empreendedor é a capacidade de inovação. Este autor defende, que os empreendedores procuram constantemente a mudança e tendem a explorar novas oportunidades sobretudo nas situações menos esperadas. Tendem também para avaliar constantemente os riscos e lidam com a incerteza. Nesta dinâmica, exploram todo o conhecimento em proveito da criação e inovação de novos produtos.

Importa também referir que os conceitos de empreendedor e empresário são muitas vezes confundidos e até utilizados como sinónimos. Para se alcançar o sucesso num mundo cada vez mais competitivo o ideal seria reunir as qualidades e características de cada um, potenciando dessa forma o conceito de Empresário Empreendedor.

De acordo com uma pesquisa de Dyer, Gregersen e Christensen (2008)<sup>1</sup> verifica-se essencialmente que não foram observadas diferenças entre tolerância a riscos e controlo. Estes historiadores afirmam que apenas o senso comum dita que os empresários são menos propensos ao risco que os empreendedores, porque através da pesquisa não se verifica a veracidade desta afirmação. Também se diz que os empreendedores têm maior necessidade de controlo sobre o ambiente que os rodeia, mas os resultados indicaram que tanto os empresários como empreendedores não se diferenciam neste aspeto. As principais diferenças encontradas assentam essencialmente no comportamento. Os empreendedores tendem a ser mais questionadores como forma de verificarem as circunstâncias vigentes do que propriamente os empresários. Os empresários têm uma tendência maior para seguir ordens. Os empreendedores ao contrário dos empresários procuram o que é diferente, procuram explorar as inovações ruins para perceberem porque fracassou, procuram pontos de vista diferentes. Uma diferença fundamental entre empreendedores e empresários é que os primeiros não têm superior hierárquico e podem experimentar, errar e aprender com os próprios erros enquanto que os empresários não. Em suma, os empreendedores revelam um grande desejo de fazer algo diferente que ninguém nunca ousou fazer e por sua vez os empresários não demonstram esse desejo com a mesma intensidade.

Conforme temos vindo a demonstrar, o empreendedor é alguém, com capacidade de iniciativa, de organização e sentido de oportunidade de negócio. Alguém com ideias

---

<sup>1</sup> Pesquisa publicada no Strategic Management Journal dos professores Jeffrey Dyer, Hal Gregersen e Clayton Christensen estudou empreendedores e executivos bem sucedidos com a intenção de identificar diferenças de perfil e comportamento entre eles.

claras do que pretende, não só no processo de criação de um negócio, mas durante toda a sua existência. Como principal característica do empreendedor podemos apontar a capacidade de identificar oportunidades nos locais mais improváveis. Na perspetiva de McClelland (1961), o empreendedor é uma pessoa motivada essencialmente por uma forte necessidade de realização e vontade de construir. Ou seja, para este autor, o empreendedor é motivado essencialmente pela ascensão profissional. Na visão de Collins e Moore (1970), os empreendedores são pessoas difíceis e pragmáticas que se orientam através de impulsos. Para estes autores, são essencialmente pessoas pouco submissas. Segundo, Bird (1992), os empreendedores são pessoas muito astutas, instáveis, oportunistas, criativas e racionais.

Por sua vez, o empresário é alguém mais racional, ponderado, é um dirigente, que tem como principal objetivo assegurar a organização, ou seja mantê-la ativa e com a maior rentabilidade possível. Caracteriza-se por uma postura tradicional, avessa ao risco, que não acredita em mudanças repentinas. Na visão de Kirzner (1978), o empresário é todo aquele que reconhece e analisa desequilíbrios na economia e está concentrado em negócios. Em suma, o empreendedor, constrói, inova, cria, centra-se em novas oportunidades, gosta de “correr” riscos, e faz as coisas acontecerem, por sua vez, o empresário, gere, administra, mantém o negócio, centra-se no sistema, controla a equipa, identifica os problemas e tenta fazer as coisas da forma mais correta possível. Nesta dinâmica, Schumpeter (1945) caracteriza o empreendedor com um “agente de mudança na economia”, ou seja alguém dotado de inteligência e criatividade nos negócios, capaz de criar o seu próprio negócio. Para este autor, a verdadeira competição no mercado refere-se à ação dos empresários na procura de lucros. Ainda segundo Schumpeter, inovação e invenção são conceitos distintos. A inovação, refere-se à criação de um bem novo ou à alteração da qualidade de um bem existente, por sua vez a invenção, que também se refere à criação de algo, só terá impacto na economia se for introduzida no mercado por um empresário inovador. Em suma, podemos referenciar que para este autor, empreendedor e empresário são dois conceitos que se relacionam na procura do sucesso num mundo cada vez mais competitivo.

Os conceitos apresentados, demonstram as várias características estudadas pelos autores na avaliação do perfil do empreendedor. É importante realçar que a competência e a inovação são características muito importantes para avaliar os empreendedores. Segundo Heilbrooner (1996), só há inovação se houver um inovador que seja capaz de introduzir inovações tecnológicas ou organizacionais, com o intuito de produzir mais barato e melhor.

Em suma, as noções apresentadas referentes ao conceito de empreendedorismo e empreendedor demonstram as várias vertentes que esta ideia pode assumir, desde o incentivo que impulsiona a economia, passando pelo assumir do risco, até ao processo de criar algo diferente e inovador.

### **1.3. As dificuldades do empreendedorismo**

A implementação de grandes ideias de negócio, implicam a disponibilização de meios financeiros que as tornem exequíveis. O capital, é ainda nos dias de hoje, uma das principais razões que impedem o arranque, o crescimento e o sucesso de uma determinada atividade económica.

Segundo Dornelas (2006), na generalidade dos casos, a dificuldade de acesso ao crédito é o fator primordial que impossibilita o desenvolvimento das empresas. Para este autor, esta dificuldade associada à baixa capacidade de competitividade origina o encerramento de muitas pequenas empresas. O mesmo não se verifica nas empresas de grande porte, dado que não são tão vulneráveis às variações da conjuntura económica. Dornelas refere ainda que existem outros fatores também importantes que impedem o desenvolvimento de ideias / negócios inovadores, como por exemplo, a falta de conhecimentos e preparação dos gestores que demonstram grande parte das vezes incapacidades de planearem as suas atividades. O conjunto de todos estes fatores acaba por prejudicar a empresa a nível de competitividade. A questão inicial levantada por Dornelas, referente ao crédito para financiamento das empresas não está apenas direcionada para o empreendedor, mas é também um problema estrutural para o país em causa.

Para Schumpeter (1982), o crédito bancário é um fator que aliado à tecnologia e à inovação promove o desenvolvimento económico. Este autor considera que ter a capacidade de mobilizar crédito bancário é também uma forma de empreender eficientemente dentro de um processo produtivo.

Num estudo brasileiro, Campos e Barbieri (2002) constataram que as pequenas empresas têm maiores dificuldades na obtenção de crédito, uma vez que também não têm garantias efetivas a oferecer às instituições de crédito ou instituições bancárias. Ainda nesta linha de pensamento, importa referir que estas empresas por não terem capital próprio suficiente e por não terem acesso a fontes de financiamento através de crédito bancário, acabam por “morrer” pelo caminho. Outra realidade frequente é que quando conseguem, eventualmente, alguma fonte de financiamento bancário, as taxas de juro praticadas são elevadíssimas e são aliadas a garantias, muitas das vezes pessoais, o que torna o negócio inexecutável.



A criação de um novo negócio é sempre uma incógnita, dado que na fase inicial é impossível saber se irão ser bem-sucedidos. Segundo Lee, Peng e Barney (2007), McGrath (1999) e Shane (2001), o fracasso é essencial no empreendedorismo, dado que é através das falhas em negócios anteriores que os empreendedores iniciam um novo negócio. As causas das falhas variam significativamente, mas obrigam a uma nova aprendizagem e revitalização para alcançar sucesso num negócio futuro.

Na mesma linha e na perspetiva de Minniti e Bygrave (2001), só a combinação de aspetos negativos e positivos proporcionam novas escolhas aos empreendedores. Ou seja, os empreendedores aprendem e atualizam os seus conhecimentos acumulados com base nos sucessos e fracassos do passado.

Baron (2004) e Stam et al. (2008), também defendem que há todo um processo de aprendizagem em torno das falhas, uma vez que estas são capazes de aumentar a dotação de conhecimentos inicial dos empreendedores. Em suma, para estes autores as falhas podem fornecer oportunidades no desenvolvimento de novos negócios, iniciativa para o crescimento e renovação.

De forma oposta, Shepherd (2003) apresenta uma visão distinta sobre o papel do fracasso no empreendedorismo. Para este autor, o fracasso pode originar um sentimento negativo e ao mesmo tempo desconforto aos empreendedores o que interferirá com a capacidade destes para aprenderem com as perdas. Para Shepherd, as experiências de insucesso não são suscetíveis de serem associadas a uma aprendizagem eficaz.

Numa perspetiva complementar às duas anteriores, Baum et al. (2001) sustentam que o processo de aprendizagem tem como base a capacidade dos indivíduos mas fundamenta-se essencialmente pela motivação destes. Ainda dentro desta linha de pensamento, muitos estudiosos fazem uma distinção entre motivação intrínseca e motivação extrínseca. Segundo Cohen et al. (2008) a “paixão” pelo empreendedorismo é uma motivação intrínseca que permite que o empreendedor persista perante as dificuldades com grande entusiasmo. Para este autor, os empreendedores com tais características são mais dados a descurar as suas próprias necessidades em prol das necessidades dos seus empreendimentos. São capazes de arremeter maior empenho, emoção e recursos para os seus empreendimentos.

Gartner et al. (1992) defendem ainda que a motivação intrínseca pode ajudar a criar uma realidade positiva, uma vez que os empreendedores são movidos pela confiança e pelo esforço em prol do crescimento. No que diz respeito à motivação extrínseca, esta tem na sua essência, na grande maioria das vezes, as recompensas financeiras, o que pode ser negativo, nos casos de insucesso, conforme constatado

por Esser (1980) e Smith e Miner (1983). Na visão de Deci (1985), as recompensas extrínsecas podem afetar as intrínsecas, o que pode afetar, por sua vez, as competências e a determinação dos empreendedores. Na perspetiva de Baron (2004) as falhas consecutivas podem diminuir a sensação de competência e a autoeficácia de um empreendedor. Em suma, podemos referir que a motivação intrínseca, assume grande parte das vezes uma “paixão” pelo empreendedorismo, apesar das diversas falhas que os empresários possam ter, “obrigando” os empreendedores a “andarem para a frente”. Esta atitude proporciona uma maior perseverança, um maior compromisso empresarial. Por outro lado, a motivação intrínseca pode ter maior afetação psicológica, causando um maior sentimento de dor perante o fracasso. Relativamente à motivação extrínseca, esta está sensivelmente associada a fatores externos ligados a gratificações.

#### **1.4. A importância do empreendedorismo para o crescimento e desenvolvimento económico**

O estudo do empreendedorismo tem atraído o interesse de teóricos e investigadores um pouco por todo o Mundo, com o intuito de perceberem o contributo deste fenómeno para o desenvolvimento dos países. Nesta dinâmica, muitos autores consideram que o empreendedorismo é mesmo um dos fenómenos responsáveis pelo desenvolvimento económico e social de um país ou nação.

As consequências do empreendedorismo, a nível de desenvolvimento económico, assentam essencialmente em três grandes dinâmicas, enfatizadas por Schumpeter, Kirzner e Knight (1997), respetivamente. A primeira assenta na inovação. Schumpeter foi o economista que maior notoriedade deu ao “empreendedor inovador”. A segunda dinâmica, assenta nas oportunidades de negócio que geram lucro. Segundo Kirzner (1997) a descoberta empreendedora é marcada pela ousadia e imaginação dos empreendedores que veem oportunidades de lucro em qualquer situação do mercado. Por último, a terceira dinâmica, assenta na assunção de riscos associada à incerteza dos mercados. Esta dinâmica assenta nas teorias de Knight. Para este autor, o que distingue os empreendedores é a capacidade destes lidarem com a incerteza.

A principal contribuição do empreendedorismo para o crescimento económico pode ser o fator novidade. A novidade está ligada à criação de novas empresas, mas também à transformação de ideias economicamente fiáveis dentro de uma determinada entidade (Baumol, 1993). O fator novidade leva a que os agentes económicos recolham informação sobre o mercado em que se inserem bem como dos seus concorrentes o que é essencial para a tomada de decisões. A criação de novas

empresas deve ser vista como uma reciclagem do mercado, como uma transformação de algo antigo e velho por algo inovador. No fundo, é um fator cíclico como em qualquer processo evolutivo. Para Baumol, só poderá haver crescimento económico e crescimento produtivo se os empreendedores se distribuírem de uma forma equitativa dentro da sociedade, ou seja, o essencial não é apenas a quantidade de empreendedores dentro de uma economia, mas sim a sua distribuição pelos diversos setores de atividade.

Gaspar e Pinho (2004) defendem também que o empreendedorismo é importante porque abrange a criação de novos negócios e novas oportunidades nas novas organizações e nas organizações já existentes. Por norma, as invenções são fruto da inovação ou de uma nova visão para coisas já existentes que ninguém anteriormente arriscou alterar. Wong, Ho e Autio (2005) concluem que a produção, o empreendedorismo e a inovação tecnológica são fatores determinantes para o crescimento, na medida em que estes conceitos se relacionam. A inovação materializa-se em novas empresas o que consequentemente provoca um aumento da produção e se houver produtos novos mais significativo será o aumento da produção. Ou seja, para estes autores o conhecimento gera emprego e crescimento.

No sentido, de ilustrar este conceito, surge a importância dos efeitos da escolha entre o empreendedorismo e emprego. Há uma relação direta entre a escolha profissional e o desenvolvimento económico. Nesta dinâmica, surge, por um lado, o conjunto de indivíduos que decidem criar o seu próprio emprego, apenas porque a sua situação financeira o permite, pelo que, aqui não estão evidentes habilidades empreendedoras e consequentemente irá afetar o desenvolvimento económico. Ou seja, se o empreendedorismo não for feito por quem tem aptidões então não são os mais qualificados que serão empreendedores, são apenas os que tem capacidade financeira para tal, logo o efeito do empreendedorismo não é o máximo porque ficam de fora deste processo pessoas com bastantes ideias mas sem capacidade financeira para investir e inovar. Por outro lado, o processo de desenvolvimento afeta o retorno das ocupações, uma vez que há uma transformação dos riscos e limita as possibilidades de inovação. Assim sendo, Banerjee e Newman (1993) consideram que existe um modelo onde a riqueza desempenha um papel fundamental. Para estes autores as decisões profissionais dependem essencialmente da riqueza devido às insuficiências do mercado de capitais. Assim as pessoas com capacidades económicas podem escolher ser empreendedoras e as pessoas sem capacidades económicas limitam-se a escolher um trabalho que lhes proporcione um salário.

Segundo o estudo de Stevenson (2006), Iyigun e Owen (1999), afirmam que existem dois tipos de capital humano, os empresariais e os profissionais. Para estes autores as atividades empresariais são mais arriscadas que as atividades profissionais, uma vez que envolvem um processo intensivo de experiência de trabalho, enquanto que os profissionais resultam apenas de uma educação intensiva. Para Iyigun e Owen, a tecnologia e a formação profissional são fundamentais para o desenvolvimento do capital humano e consequente crescimento económico.

Lloyd-Ellis e Bernhardt (2000), desenvolveram um modelo (Modelo de Escolha Ocupacional) que permitia a escolha entre trabalhar como empreendedor ou como profissional assalariado. Este modelo distingue três sistemas. O primeiro, denominado de “economia de mercado”, existe plena liberdade de entrada e saída de empresas, tendo em conta a maximização dos lucros. O segundo sistema, denominado “economia semi-planeada”, não há liberdade de entrada e saída de empresas, no entanto, as empresas podem ajustar as quantidades de entrada. Para estes autores, aqui pode estar a “chave” de todo o progresso económico. Ou seja, a criação de novas empresas é dificultada pela regulamentação. O terceiro sistema, denominado por “economia planificada” que não permite a entrada de novas empresas para maximização de lucros. Podemos referir, que os modelos anteriormente mencionados são extremos, no entanto, quando comparados podem ajudar a entender a contribuição da atividade empresarial a curto e longo prazo no desempenho económico. Segue como exemplo a economia dos Estados Unidos em contraste com a da Europa Continental. Nos Estados Unidos, o governo atribui subsídios aos potenciais empresários o que lhes permite uma maior liberdade de intervenção. Na Europa Continental (França, Alemanha), nestes países o governo participa ativamente apenas para apoiar as grandes empresas.

Audretsch e Thurik (2001) defendem que a reorganização de grandes empresas através de coligações estratégicas não foi suficiente para explicar o progresso económico. Estes autores, chamaram à economia formada por pequenas e médias empresas de “*entrepreneurial economy*”. Esta nova economia foi responsável pela criação de postos de trabalho, pela absorção de mão-de-obra desempregada e pela obtenção de elevadas taxas de crescimento nos países que adotaram esta medida.

De acordo com Schumpeter (1942), promover o empreendedorismo deveria ser uma ação fundamental para todos os Governos que pretendem incentivar o desenvolvimento económico e social, pois este fenómeno é a base da mudança. Segundo Drucker (1987) “empreendedorismo pode e deve ser ensinado”. A educação é o fator da criação de riqueza para pessoas e empresas num determinado país. Por

esta razão, deve-se tentar desenvolver atitudes empreendedoras nos mais jovens para que no futuro um número significativo produza a sua própria empresa, cresça como empreendedor e desta forma coopere para o desenvolvimento do país e ao mesmo tempo fomente a criação de emprego. Em suma, a educação é a base para o aparecimento de empreendedores do conhecimento.

Low e MacMillan (1988) e Gartner (2001) também defendem que o empreendedorismo deve ser utilizado para explicar o desenvolvimento económico.

Nesta perspetiva, torna-se essencial perceber o funcionamento dos mercados bem como o papel do empreendedor nesta matéria. Ou seja, é necessário perceber como a nova empresa irá gerar a criação de emprego e simultaneamente o crescimento económico dentro de uma sociedade. Nesta perspetiva, constatamos que os autores acreditam que o empreendedorismo é uma medida de combate ao desemprego e ao mesmo tempo fomenta a competitividade. A relação entre desemprego e empreendedorismo é muito complexa, pois por um lado, o empreendedorismo é visto com um amparo e por outro lado o desenvolvimento do empreendedorismo diminui o desemprego.

De acordo com a Comissão Europeia (2003), o empreendedorismo promove o desenvolvimento económico e social, uma vez que fomenta: a criação de empregos, aumenta a competitividade, que estimula a produção de produtos de maior qualidade, Aumenta o potencial dos indivíduos; estimula a proteção do ambiente e a produção de serviços de saúde, serviços de educação e de segurança social. No que concerne ao potencial dos indivíduos, podemos referir que todo o empreendedor tem características muito específicas, muitas vezes obtidas com muito esforço e estudo. O empreendedor aprende com os seus próprios erros, com o intuito de evitar situações semelhantes no futuro. Para estas pessoas o conhecimento e a dedicação nunca são demais. Assim todo o empreendedor procura ser cada vez mais responsável, imaginativo, persuasivo e crítico. Relativamente à proteção do ambiente, uma empresa sustentável deve gerar lucro mas ao mesmo tempo deve proteger o ambiente. Nesta dinâmica, os produtos devem ser criados sem se explorar a mão-de-obra e respeitando a natureza evitando essencialmente todo o tipo de poluição.

Sustentando ainda a ideia de que o empreendedorismo deve fundamentar a criação de emprego, registe-se ainda a visão de Henrekson (2002) e Coulter (2003) que relatam que existem três razões que explicam este fenómeno: a criação de emprego; a inovação; e a criação de riqueza. Nesta perspetiva destacam-se, então as principais razões para a importância do fenómeno “empreendedorismo”: a importância de novas empresas para a inovação e criação de emprego; a contribuição da criação

de riqueza para o desenvolvimento da economia e da sociedade; a opção de carreira para uma parte significativa da força de trabalho.

Grande parte das vezes a criação de novas empresas “sugere” o encerramento das empresas mais antigas e usando métodos totalmente ultrapassados, no entanto, a longo prazo estes efeitos negativos diluem-se, porque o crescimento das novas empresas voltam a gerar empregos.

Na visão de Vanstel et al (2004 e 2005) a taxa de empreendedorismo, a competitividade e a produção per capita são os três fatores fundamentais que explicam o crescimento económico de um país. Nesta dinâmica, nos países mais desenvolvidos a forma de incitar o crescimento passa por estimular o empreendedorismo, enquanto nos países menos desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento é mais exequível alcançar esse crescimento através da exploração de economias de escala e da atração de grandes investimentos estrangeiros.

Conclui-se então, e tendo em conta os vários autores referidos anteriormente, que o fenómeno do empreendedorismo é extremamente importante, uma vez que este poderá promover o desenvolvimento da sociedade, da economia, da inovação e do conhecimento. Desta forma, dada a importância deste assunto, admite-se com a realização deste estudo que o empreendedorismo contribui para a criação de emprego e para o crescimento e desenvolvimento económico.

## Capítulo II

### 2. Inquérito

#### 2.1. Objetivos, Metodologia e Variáveis

Do ponto de vista empírico, os objetivos desta dissertação são: avaliarmos as razões que estão na origem da criação de novas empresas<sup>2</sup>, no concelho de Vila do Conde, durante o período de 2005 e 2011 e comparar essas razões com outras apontadas em estudos anteriores, explicando eventuais diferenças. Pretendemos também caracterizar a situação e evolução económico-financeira dessas novas empresas criadas, para o que se vai comparar a sua situação e evolução com um conjunto de empresas criadas em período imediatamente anterior.

Numa primeira parte e tendo em vista a análise das referidas causas do empreendedorismo, foi enviado, por correspondência, um inquérito<sup>3</sup> a cada uma das 364 empresas do concelho de Vila do Conde, constituídas entre os anos de 2005 e 2011. Apesar do pagamento dos custos de retorno, o número de respostas não foi além das 45. A taxa de resposta cifra-se assim em 12,86%. A elaboração do inquérito teve como objetivo, perceber os antecedentes e as causas do empreendedorismo no concelho de Vila do Conde.

Neste capítulo, faremos uma breve caracterização das empresas respondentes tendo em conta todas as questões colocadas no inquérito. Posteriormente, faremos uma análise univariada para percebermos a frequência de respostas obtidas. No âmbito multivariado, organizaremos uma análise de contingência, que se revelará muito útil para compreendermos como variam os dados referentes às causas do empreendedorismo em função de determinados grupos de características dos empreendedores (motivação / sexo; motivação / idade; motivação / nível de escolaridade, etc...), ou seja, obter a frequência de uma variável em função das categorias de uma outra.

Por último, concluiremos a análise estatística às observações com uma análise discriminante. Este método estatístico multivariado permitirá descobrir características que distinguem os membros do grupo de empresas recentes e do grupo de empresas antigas.

#### 2.2. Caracterização da Amostra

A maioria dos empresários que constituíram as empresas entre 2005 e 2011 é do género masculino tem entre 31 e 40 anos de idade e é detentor do ensino secundário

---

<sup>2</sup> Sob qualquer forma jurídica.

<sup>3</sup> Inquérito disponível no anexo.

ou de licenciatura, o que nos leva a concluir que grande parte dos empreendedores são pessoas formadas com um nível educacional acima da média.

Tabela 1 - Sexo, Idade e Nível de Escolaridade dos Novos Empresários

Sexo	Frequência	Percentagem válida
Masculino	28	62,2
Feminino	17	37,8
Total	45	100,0
Idade quando criou a empresa	Frequência	Percentagem válida
Entre 20 e 30	12	26,7
Entre 31 e 40	26	57,8
Entre 41 e 50	7	15,6
Total	45	100,0
Nível de escolaridade	Frequência	Percentagem válida
Ensino básico (9º ano)	8	17,8
Ensino secundário (12º ano)	16	35,6
Licenciatura	19	42,2
Mestrado	2	4,4
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

No que concerne, à forma jurídica da empresa a grande maioria dos inquiridos (80%) afirmou tratar-se de uma sociedade por quotas, conforme se pode ver na tabela nº 2. Subentende-se então que os empreendedores estão conscientes de que este tipo de sociedade tem como grande vantagem o facto de passar a existir uma nova entidade jurídica, o que permite que cada um dos sócios defenda o seu património pessoal.

Tabela 2 - Forma Jurídica da Empresa

Forma jurídica da empresa	Frequência	Percentagem válida
Sociedade Anónima	1	2,2
Sociedade por quotas	36	80,0
Empresa em nome individual	8	17,8
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

A situação profissional dos inquiridos antes de criarem a sua própria empresa é essencial ao nosso estudo, uma vez que nos permite perceber se há de facto vontade de empreender e crescer na sociedade ou se por outro lado o nível de empreendedorismo está associado essencialmente aos níveis de desemprego que se vivem no nosso país (sendo neste caso, o empreendedorismo usado como refúgio dos desempregados). Constatamos então pela análise da tabela nº 3 que a maioria dos inquiridos (64%) já trabalhava por contra de outrem na mesma área ou em áreas distintas, não se observando em Vila do Conde um fenómeno de empreendedorismo



como refúgio de desemprego. No entanto, observamos que ainda assim, 20% dos inquiridos resolveu criar o seu próprio negócio porque estavam desempregados e viram no empreendedorismo uma forma de solucionar um problema.

Tendo em conta que quando inquiridos sobre a motivação que esteve na origem da criação das empresas 44% dos inquiridos refere ter criado a sua empresa com o intuito de obterem auto-realização e constatando também com a análise à tabela nº 9 que 98% dos inquiridos estão satisfeitos com a decisão de empreender, podemos então afirmar que o sucesso final do ato empreendedor não parece estar associado com a motivação inicial.

Tabela 3 - Situação Profissional Anterior e Motivação que esteve na Origem da Criação da Empresa

Situação profissional antes de se dedicar a esta empresa	Frequência	Percentagem válida
Desempregado (procurava atividade de trabalho)	9	20,0
Inativo (não procurava trabalho)	3	6,7
Trabalhador por conta de outrem na mesma área	15	33,3
Trabalhador por conta de outrem noutra área	14	31,1
Trabalhador por conta própria	4	8,9
Total	45	100,0
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Frequência	Percentagem válida
Criar algo novo e diferente	6	13,3
Oportunidade de fazer o que gosta	11	24,4
Necessidade de trabalhar porque desempregado	8	17,8
Auto-realização	20	44,4
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

As dificuldades financeiras foram o principal entrave para a criação de empresas, uma vez que 67% dos inquiridos sentiram esta dificuldade. Apenas 22% dos inquiridos fizeram referência às dificuldades associadas ao mercado, conforme se constata através da tabela nº 4. As restantes percentagens não nos pareceram significativas.

A maioria dos empreendedores (60%) recorreu a recursos próprios para a criação da empresa, motivo pelo qual, se percebe agora a elevada percentagem de inquiridos a fazer referência às dificuldades financeiras. Outro fator interessante é que 64% dos inquiridos afirma não ter tido conhecimento de mecanismos privados ou públicos de apoio ao empreendedorismo no momento da criação da empresa, o que nos leva a concluir que o Estado precisa de investir muito mais na divulgação de tais incentivos com o intuito de ver crescer a sociedade.

Tabela 4 - Principais Dificuldades Sentidas na Criação da Empresa; Formas de Financiamento e Mecanismo de Apoio ao Empreendedorismo

Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	Frequência	Percentagem válida
Financeiras	30	66,7
Administrativas	2	4,4
Legais	2	4,4
Recursos humanos	1	2,2
Mercado	10	22,2
Total	45	100,0
Como financiou a criação da sua empresa	Frequência	Percentagem válida
Recursos próprios	27	60,0
Empréstimo bancário	12	26,7
Outra	6	13,3
Total	45	100,0
Quando criou a empresa conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	Frequência	Percentagem válida
Sim	16	35,6
Não	29	64,4
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

As empresas criadas são essencialmente pequenas empresas, uma vez que 76% das mesmas tem até 5 colaboradores, conforme podemos verificar com a análise na tabela nº 5.

Tabela 5 - Número de Trabalhadores ao Serviço da Empresa no Último Ano

Número médio de trabalhadores ao serviço da empresa no último ano	Frequência	Percentagem válida
Até 5	34	75,6
De 6 a 20	10	22,2
De 21 a 50	1	2,2
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

A caracterização face ao risco não tem qualquer relevância para a decisão inicial dos “nossos” empreendedores, uma vez que metade dos empreendedores se considera propenso ao risco e a outra metade não (tabela nº 6).

Tabela 6 - Caracterização do Empresários Face ao Risco

Caraterização face ao risco	Frequência	Percentagem válida
Averso ao risco	22	48,9
Propenso ao risco	23	51,1
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

Como principal ameaça ao empreendedorismo (dentro de cada setor de atividade) a principal alusão (73%) é para o nível de competição no setor, conforme se constata na tabela nº 7.

Tabela 7 - Principal Ameaça ao Setor de Atividade

Identificação da principal "ameaça" no vosso setor de atividade	Frequência	Percentagem válida
Nível de competição no setor	33	73,3
Entrada de novas empresas no setor	9	20,0
Aparecimento de produtos substitutos	2	4,4
Poder negocial dos fornecedores	1	2,2
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

No que diz respeito às estratégias de crescimento adotadas pelas novas empresas criadas, constatamos que a principal vertente é a diferenciação de custos e serviços (51%), o que revela grande vontade de evoluir e crescer socialmente sem deixar de descurar a preocupação pela redução de custos (49%), fator também essencial dado estarmos a atravessar um período de grandes dificuldades a nível económico (ver tabela nº 8).

Tabela 8 - Estratégia de Crescimento Seguida pela Empresa

Estratégia de crescimento seguida pela empresa	Frequência	Percentagem válida
Redução de custos	22	48,9
Diferenciação de custos e serviços	23	51,1
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à satisfação com a decisão de empreendedorismo, constatamos que a grande maioria (98%) está satisfeita com a decisão de empreender e criar a sua própria empresa (ver tabela nº 9).

Tabela 9 - Satisfação quanto à Decisão de Empreender

Satisfeito com a sua decisão de empreendedorismo	Frequência	Percentagem válida
Sim, estou satisfeito	44	97,8
Não, estou insatisfeito	1	2,2
Total	45	100,0

Fonte: Elaboração Própria

Por outro lado, construímos a variável de escolha múltipla “Preocupações Tecnológicas”, a partir das opções de resposta “Inovação e desenvolvimento”, “Processos produtivos”, “Novas tecnologias” e “Know-how científico”. A frequência absoluta (N) corresponde ao número de respostas positivas a cada opção de resposta. A coluna “Percent” revela-nos a importância de cada item no contexto das respostas, sendo uma medida aproximada da probabilidade de acontecimento. A coluna “Percent of Cases” indica-nos a percentagem dos 45 inquiridos que respondeu afirmativamente à questão.

Tabela 10 - Preocupações Tecnológicas

Preocupações Tecnológicas		Respostas		Percentagem de casos
		N	Percentagem	
Tecnologia	Inovação e desenvolvimento	22	31,9%	48,9%
	Processos produtivos	28	40,6%	62,2%
	Novas tecnologias	15	21,7%	33,3%
	Know-how científico	4	5,8%	8,9%
Total		69	100,0%	153,3%

Fonte: Elaboração Própria

Verificamos que houve 69 respostas afirmativas dadas pelos 45 elementos da nossa amostra, em média cada inquirido selecionou uma preocupação e meia. A preocupação maioritariamente citada pelos novos empreendedores é “processos produtivos”, logo seguida da preocupação com “inovação e desenvolvimento”.

### 2.3. Análise de Contingência

No âmbito multivariado, apresentam-se de seguida 17 hipóteses sobre a relação entre os atos empreendedores e características dos seus autores e que serão testadas através da análise de contingência<sup>4</sup> pelo que nos ajudarão a criar um perfil do novo empreendedor.

As primeiras 8 hipóteses visam avaliar as motivações inerentes à criação de empresas, tendo as seguintes o objetivo de perceber as dificuldades sentidas na implementação das mesmas.

**H1:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende do sexo do empreendedor.

<sup>4</sup> Em estatística, as tabelas de contingência são usadas para registar e analisar o relacionamento entre duas ou mais variáveis, normalmente de escala nominal, ou seja, obter a frequência de uma variável em função das categorias de outra variável.

Tabela 11 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Sexo

			Sexo		Total
			Masculino	Feminino	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	2	4	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	33,3%	66,7%	100,0%
		% do sexo	7,1%	23,5%	13,3%
		% Total	4,4%	8,9%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	7	4	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	63,6%	36,4%	100,0%
		% do sexo	25,0%	23,5%	24,4%
		% Total	15,6%	8,9%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	7	1	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	87,5%	12,5%	100,0%
		% do sexo	25,0%	5,9%	17,8%
		% Total	15,6%	2,2%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	12	8	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	60,0%	40,0%	100,0%
		% do sexo	42,9%	47,1%	44,4%
		% Total	26,7%	17,8%	44,4%
Total		Contagem	28	17	45
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	62,2%	37,8%	100,0%
		% do sexo	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	62,2%	37,8%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Com a análise à tabela anterior, constatamos que existem de facto diferenças de motivação entre os géneros. As maiores diferenças de motivação para a criação da empresa situam-se ao nível de “criar algo de novo”, no caso do género feminino e “necessidade de trabalhar para combater o desemprego”, no masculino.

**H2:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende da idade do empreendedor.

Tabela 12 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Idade quando criou a empresa

			Idade quando criou a empresa			Total
			Entre 20 e 30	Entre 31 e 40	Entre 41 e 50	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	4	2	0	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	66,7%	33,3%	,0%	100,0%
		% da Idade quando criou a empresa	33,3%	7,7%	,0%	13,3%
		% Total	8,9%	4,4%	,0%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	3	6	2	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	27,3%	54,5%	18,2%	100,0%
		% da Idade quando criou a empresa	25,0%	23,1%	28,6%	24,4%
		% Total	6,7%	13,3%	4,4%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	0	8	0	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	,0%	100,0%	,0%	100,0%
		% da Idade quando criou a empresa	,0%	30,8%	,0%	17,8%
		% Total	,0%	17,8%	,0%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	5	10	5	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%
		% da Idade quando criou a empresa	41,7%	38,5%	71,4%	44,4%
		% Total	11,1%	22,2%	11,1%	44,4%
Total		Contagem	12	26	7	45
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	26,7%	57,8%	15,6%	100,0%
		% da Idade quando criou a empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	26,7%	57,8%	15,6%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à idade dos empreendedores, no momento de criação da empresa, constata-se que, proporcionalmente nos três grupos analisados, a principal motivação na faixa etária [20,30[ foi o “criar algo de novo” e a “auto-realização”. Na faixa etária

dos [31,40[ foi a “necessidade de trabalhar para combater o desemprego” e a “auto-realização”. Por último na faixa etária dos [41,50[, a “auto-realização”<sup>5</sup>.

A auto-realização é um fator presente, qualquer que seja a faixa etária. Destaca-se, no entanto, a necessidade de combater o desemprego para as pessoas da faixa etária dos [31, 40[ que será o grupo de pessoas que terá mais responsabilidades, devido a responsabilidades familiares, pelo que enverendam pelo empreendedorismo para combater o desemprego. Na faixa etária mais jovem destaca-se a vontade de criar algo novo e diferente talvez porque ainda se encontram numa fase da vida que contam com a ajuda de familiares.

**H3:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende da situação profissional anterior do empreendedor.

---

<sup>5</sup> Realça-se o facto de não haver resposta de empreendedores com idade inferior a 20 anos e superior a 50 anos.

Tabela 13 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Situação profissional anterior à criação desta empresa

			Situação profissional anterior à criação desta empresa					Total
			Desempregado	Inativo	Trab p/ conta de outrém (mm área)	Trab p/ conta de outrém (outra área)	Trab p/ conta própria	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	1	0	3	2	0	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	16,7%	,0%	50,0%	33,3%	,0%	100,0%
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	11,1%	,0%	20,0%	14,3%	,0%	13,3%
		% Total	2,2%	,0%	6,7%	4,4%	,0%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	2	2	2	4	1	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	18,2%	18,2%	18,2%	36,4%	9,1%	100,0%
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	22,2%	66,7%	13,3%	28,6%	25,0%	24,4%
		% Total	4,4%	4,4%	4,4%	8,9%	2,2%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	6	0	2	0	0	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	75,0%	,0%	25,0%	,0%	,0%	100,0%
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	66,7%	,0%	13,3%	,0%	,0%	17,8%
		% Total	13,3%	,0%	4,4%	,0%	,0%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	0	1	8	8	3	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	,0%	5,0%	40,0%	40,0%	15,0%	100,0%
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	,0%	33,3%	53,3%	57,1%	75,0%	44,4%
		% Total	,0%	2,2%	17,8%	17,8%	6,7%	44,4%
Total		Contagem	9	3	15	14	4	45
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	20,0%	6,7%	33,3%	31,1%	8,9%	100,0%
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	20,0%	6,7%	33,3%	31,1%	8,9%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria



No que diz respeito à situação profissional constatamos que para os desempregados a principal motivação para criarem uma empresa é o facto de estarem desempregados, para os inativos foi a oportunidade de fazerem o que gostam, para os trabalhadores por conta de outrem na mesma área foi a oportunidade de criarem algo de novo e diferente e a auto-realização; para os trabalhadores por conta de outrem noutras áreas foi, tal como para os trabalhadores por conta própria, a auto-realização.

**H4:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende do nível de escolaridade do empreendedor.

Tabela 14 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Nível de escolaridade

			Nível de escolaridade				Total
			Ensino básico (9º ano)	Ensino secundário (12º ano)	Licenciatura	Mestrado	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	0	1	5	0	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	,0%	16,7%	83,3%	,0%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	,0%	6,3%	26,3%	,0%	13,3%
		% Total	,0%	2,2%	11,1%	,0%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	2	3	5	1	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	18,2%	27,3%	45,5%	9,1%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	25,0%	18,8%	26,3%	50,0%	24,4%
		% Total	4,4%	6,7%	11,1%	2,2%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	1	2	4	1	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	12,5%	25,0%	50,0%	12,5%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	12,5%	12,5%	21,1%	50,0%	17,8%
		% Total	2,2%	4,4%	8,9%	2,2%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	5	10	5	0	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	25,0%	50,0%	25,0%	,0%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	62,5%	62,5%	26,3%	,0%	44,4%
		% Total	11,1%	22,2%	11,1%	,0%	44,4%
Total		Contagem	8	16	19	2	45
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	17,8%	35,6%	42,2%	4,4%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	17,8%	35,6%	42,2%	4,4%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Quando associamos o nível de escolaridade com a motivação, verificamos que, proporcionalmente, para os detentores do ensino básico e do ensino secundário a motivação foi a auto-realização, para os licenciados foi a criação de algo novo e a auto-realização, para os mestres foi a necessidade de trabalhar para combaterem o desemprego e a oportunidade de fazer o que se gosta. Esta análise permite-nos verificar que são os mais qualificados que utilizam o empreendedorismo para combater o desemprego, pois estes são também os mais aptos, ou seja, são os que têm mais competências para utilizar o empreendedorismo como medida de combate ao desemprego, uma vez que os menos qualificados fazem o empreendedorismo “que lhes é possível”, ou seja, são empreendedores “à sua maneira”, fazendo muitas das vezes o que gostam e o que acham que sabem fazer.

**H5:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende das dificuldades sentidas pelo empreendedor no momento da criação.

Tabela 15 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Principais dificuldades sentidas na criação da empresa

			Principais dificuldades sentidas na criação da empresa					Total
			Financeiras	Administrativas	Legais	Recursos humanos	Mercado	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	4	0	1	0	1	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	66,7%	,0%	16,7%	,0%	16,7%	100,0%
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	13,3%	,0%	50,0%	,0%	10,0%	13,3%
		% Total	8,9%	,0%	2,2%	,0%	2,2%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	6	0	0	0	5	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	54,5%	,0%	,0%	,0%	45,5%	100,0%
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	20,0%	,0%	,0%	,0%	50,0%	24,4%
		% Total	13,3%	,0%	,0%	,0%	11,1%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	7	0	0	0	1	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	87,5%	,0%	,0%	,0%	12,5%	100,0%
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	23,3%	,0%	,0%	,0%	10,0%	17,8%
		% Total	15,6%	,0%	,0%	,0%	2,2%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	13	2	1	1	3	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	65,0%	10,0%	5,0%	5,0%	15,0%	100,0%
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	43,3%	100,0%	50,0%	100,0%	30,0%	44,4%
		% Total	28,9%	4,4%	2,2%	2,2%	6,7%	44,4%
Total		Contagem	30	2	2	1	10	45
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	66,7%	4,4%	4,4%	2,2%	22,2%	100,0%
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	66,7%	4,4%	4,4%	2,2%	22,2%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Quanto às principais dificuldades sentidas na criação da empresa, verificamos que, proporcionalmente, as financeiras estão associadas à motivação de trabalhar para combater o desemprego e à auto-realização, as administrativas associam-se à auto-realização, as legais associam-se à criação de algo de novo e à auto-realização, o problema dos recursos humanos associa-se à auto-realização e o problema da concorrência do mercado associa-se à oportunidade de fazer o que se gosta.

**H6:** A motivação que esteve na origem da criação da empresa depende do conhecimento de mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo.

Tabela 16 - Motivação que esteve na origem da criação da empresa / Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo

			Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo		Total
			Sim	Não	
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	Criar algo de novo e diferente	Contagem	3	3	6
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	50,0%	50,0%	100,0%
		% de Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	18,8%	10,3%	13,3%
		% Total	6,7%	6,7%	13,3%
	Oportunidade de fazer o que gosta	Contagem	2	9	11
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	18,2%	81,8%	100,0%
		% de Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	12,5%	31,0%	24,4%
		% Total	4,4%	20,0%	24,4%
	Necessidade de trabalhar porque desempregado	Contagem	4	4	8
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	50,0%	50,0%	100,0%
		% de Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	25,0%	13,8%	17,8%
		% Total	8,9%	8,9%	17,8%
	Auto-realização	Contagem	7	13	20
		% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	35,0%	65,0%	100,0%
		% de Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	43,8%	44,8%	44,4%
		% Total	15,6%	28,9%	44,4%
Total	Contagem	16	29	45	
	% da Motivação que esteve na origem da criação da empresa	35,6%	64,4%	100,0%	
	% de Quando criou a empresa, conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo	100,0%	100,0%	100,0%	
	% Total	35,6%	64,4%	100,0%	

Fonte: Elaboração Própria

No que concerne ao conhecimento de mecanismos públicos ou privados que apoiam o empreendedorismo, verificamos que, proporcionalmente, os empreendedores que conhecem tais mecanismos estão associados à motivação de criar algo novo e diferente mas também à necessidade de trabalhar para combater o desemprego; relativamente aos empreendedores que não conhecem estes mecanismos, esses estão associados à motivação de terem a oportunidade de fazer o que gostam, mas também à auto-realização.

**H7:** A situação profissional anterior à criação da empresa depende do nível de escolaridade do empreendedor.

Tabela 17 - Situação profissional anterior à criação desta empresa / Nível de escolaridade

			Nível de escolaridade				Total
			Ensino básico (9º ano)	Ensino secundário (12º ano)	Licenciatura	Mestrado	
Situação profissional anterior à criação desta empresa	Desempregado	Contagem	1	3	5	0	9
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	11,1%	33,3%	55,6%	,0%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	12,5%	18,8%	26,3%	,0%	20,0%
		% Total	2,2%	6,7%	11,1%	,0%	20,0%
	Inativo	Contagem	0	1	2	0	3
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	,0%	33,3%	66,7%	,0%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	,0%	6,3%	10,5%	,0%	6,7%
		% Total	,0%	2,2%	4,4%	,0%	6,7%
	Trab p/ conta de outrém (mm área)	Contagem	3	5	6	1	15
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	20,0%	33,3%	40,0%	6,7%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	37,5%	31,3%	31,6%	50,0%	33,3%
		% Total	6,7%	11,1%	13,3%	2,2%	33,3%
	Trab p/ conta de outrém (outra área)	Contagem	3	7	3	1	14
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	21,4%	50,0%	21,4%	7,1%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	37,5%	43,8%	15,8%	50,0%	31,1%
		% Total	6,7%	15,6%	6,7%	2,2%	31,1%
	Trab p/ conta própria	Contagem	1	0	3	0	4
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	25,0%	,0%	75,0%	,0%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	12,5%	,0%	15,8%	,0%	8,9%
		% Total	2,2%	,0%	6,7%	,0%	8,9%
Total		Contagem	8	16	19	2	45
		% da Situação profissional anterior à criação desta empresa	17,8%	35,6%	42,2%	4,4%	100,0%
		% do Nível de escolaridade	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% Total	17,8%	35,6%	42,2%	4,4%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Com a análise à tabela 17, verificamos que o nível de escolaridade não influencia de forma alguma a situação profissional anterior. Destacam-se, proporcionalmente, entre outros, os trabalhadores por conta própria detentores de licenciatura e os trabalhadores por conta de outrem, detentores de mestrado.

**H8:** As principais dificuldades sentidas na criação da empresa dependem da forma de financiamento.

Tabela 18 - Principais dificuldades sentidas na criação da empresa / Como financiou a criação da sua empresa

Empresa			Como financiou a criação da sua empresa			Total
			Recursos próprios	Empréstimo bancário	Outra	
Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	Financeiras	Contagem	18	7	5	30
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	60,0%	23,3%	16,7%	100,0%
		% de Como financiou a criação da sua empresa	66,7%	58,3%	83,3%	66,7%
		% Total	40,0%	15,6%	11,1%	66,7%
		Administrativas	Contagem	1	1	0
	% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa		50,0%	50,0%	,0%	100,0%
	% de Como financiou a criação da sua empresa		3,7%	8,3%	,0%	4,4%
	% Total		2,2%	2,2%	,0%	4,4%
	Legais		Contagem	0	2	0
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	,0%	100,0%	,0%	100,0%
		% de Como financiou a criação da sua empresa	,0%	16,7%	,0%	4,4%
		% Total	,0%	4,4%	,0%	4,4%
		Recursos humanos	Contagem	1	0	0
	% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa		100,0%	,0%	,0%	100,0%
	% de Como financiou a criação da sua empresa		3,7%	,0%	,0%	2,2%
	% Total		2,2%	,0%	,0%	2,2%
	Mercado		Contagem	7	2	1
		% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	70,0%	20,0%	10,0%	100,0%
		% de Como financiou a criação da sua empresa	25,9%	16,7%	16,7%	22,2%
		% Total	15,6%	4,4%	2,2%	22,2%
Total		Contagem	27	12	6	45
	% dos Principais dificuldades sentidas na criação da empresa	60,0%	26,7%	13,3%	100,0%	
	% de Como financiou a criação da sua empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% Total	60,0%	26,7%	13,3%	100,0%	

Fonte: Elaboração Própria

No que concerne à forma de financiamento para a criação da empresa, constatamos que, proporcionalmente, os empreendedores que financiam as suas empresas com recursos próprios associam as maiores dificuldades com os recursos humanos, ao passo que os que se financiam via empréstimos bancários associam as principais dificuldades a aspetos legais.

Face ao atrás analisado, conclui-se que existe uma forte ligação entre as causas do empreendedorismo com todas as variáveis utilizadas (sexo, idade, situação profissional anterior, nível de escolaridade, principais dificuldades de financiamento, conhecimento de mecanismos públicos ou privados de apoio ao empreendedorismo, caracterização face ao risco...), o que prova a importância das hipóteses colocadas.

#### 2.4. Análise Discriminante<sup>6</sup>

O objetivo desta análise consiste, essencialmente, em traçar um perfil do novo empreendedor, pelo que pretendemos então interpretar os grupos definidos na análise de contingência. Esta técnica não consiste em estabelecer grupos, já que eles são previamente conhecidos, mas consiste sim em interpretá-los e ordená-los a partir de uma combinação de variáveis.

A tabela que se segue, reflete as medidas de discriminação do potencial perfil do novo empresário.

Tabela 19 - Medidas Discriminatórias

	Dimensão		Média
	1	2	
Sexo	,150	,130	,140
Idade quando criou a empresa	,383	,543	,463
Nível de escolaridade	,008	,693	,351
Situação profissional anterior à criação desta empresa	,659	,083	,371
Motivação que esteve na origem da criação da empresa	,699	,487	,593
Como se caracteriza face ao risco	,273	,001	,137
Total ativo	2,173	1,936	2,054
% de Variância	36,209	32,272	34,241

Fonte: Elaboração Própria

<sup>6</sup> Tem sido utilizada para identificar diversas técnicas multivariadas com um objetivo comum. Parte-se do conhecimento de que os  $N$  indivíduos observados pertencem a diversos subgrupos e procura-se determinar funções das  $P$  variáveis observadas que melhor permitam distinguir ou discriminar entre esses subgrupos ou classes.



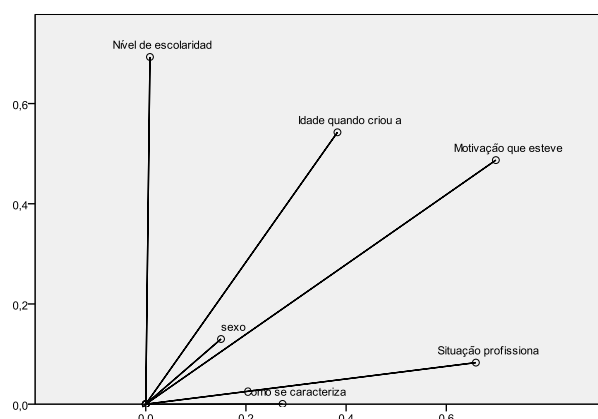


Gráfico 1- Medidas Discriminatórias  
Fonte: Elaboração Própria

Com os resultados apresentados, no gráfico 1, verifica-se que o perfil dos novos empresários cifra-se num nível de escolaridade elevado (licenciatura), com um certo nível de maturidade (idades compreendidas entre os 31 e os 40 anos), cuja principal motivação é a auto-realização e a situação profissional antes de criarem a própria empresa é trabalhador por conta de outrem.

Tabela 20 – Tipo de Empresa Medidas Discriminatórias

	Dimensão		Média
	1	2	
Forma jurídica da empresa	,873	,351	,612
Número médio de trabalhadores ao serviço da empresa no último ano	,251	,203	,227
Inovação e desenvolvimento	,036	,436	,236
Processos produtivos	,001	,458	,230
Novas tecnologias	,012	,249	,130
Know-how cinetífico	,502	,000	,251
"Ameaças" no vosso setor de atividade	,876	,232	,554
Estratégia de crescimento seguida pela empresa	,032	,222	,127
Total ativo	2,585	2,151	2,368
% de Variância	32,307	26,891	29,599

Fonte: Elaboração Própria

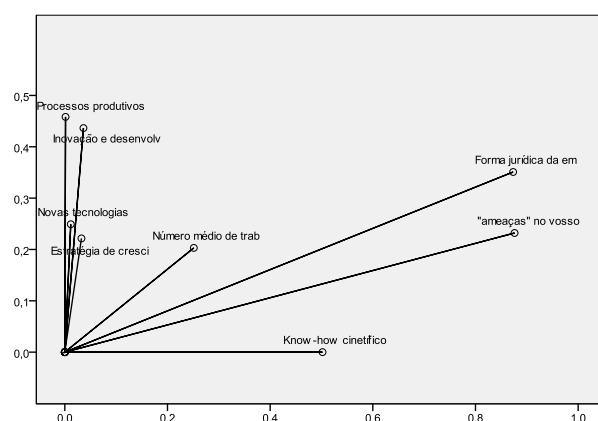


Gráfico 2 - Tipo de Empresa Medidas Discriminatórias  
Fonte: Elaboração Própria

Dois fatores discriminantes: os elementos essenciais do primeiro são o know-how científico e as ameaças no setor de atividade – o background para a instalação da empresa; os elementos essenciais do segundo são os processos produtivos e a questão da inovação e desenvolvimento – o suporte do funcionamento da empresa.

Estes fatores revelam a preocupação dos nossos empreendedores com a instalação da empresa, mas também uma preocupação com a produção, atentos à inovação e desenvolvimento, talvez para não serem “absorvidos” com a entrada de novas ideias no mercado.

Tabela 21 - Forma jurídica da empresa / "ameaças" no vosso setor de atividade

			"Ameaças" no vosso setor de atividade				Total
			Nível de competição no setor	Ameaça de entrada de novas empresas no setor	Ameaça de aparecimento de produtos substitutos	Poder negocial dos fornecedores	
Forma jurídica da empresa	Sociedade Anónima	Contagem	0	0	0	1	1
		% Total				2,2%	2,2%
	Sociedade por quotas	Contagem	28	6	2	0	36
		% Total	62,2%	13,3%	4,4%		80,0%
	Empresa em nome individual	Contagem	5	3	0	0	8
		% Total	11,1%	6,7%			17,8%
Total		Contagem	33	9	2	1	45
		% Total	73,3%	20,0%	4,4%	2,2%	100,0%

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à forma jurídica, constata-se que a sociedade por quotas é a que apresenta maior relevância, sendo o nível de competição no setor aquele que constitui maior ameaça. Este estudo multivariado (MCA<sup>7</sup> – Anacor<sup>8</sup>) teria outra relevância caso dispuséssemos de uma amostra maior.

Em função do objetivo inicialmente apontado, a grande conclusão é que o empreendedor típico do concelho de Vila do Conde é educado e maduro, ambiciona obter auto-realização, mas por outro lado, considera também que o empreendedorismo é um forte estímulo para combater o desemprego. Em suma, os novos empreendedores estão atentos à inovação e ao desenvolvimento.

7 Análise de Classificação Múltipla.

8 Análise de Correspondência Simples. É aplicada quando se pretende estudar a relação entre duas variáveis nominais.

### Capítulo III

#### 3. Performance Económico-Financeira Empreendedorismo em Vila do Conde

##### 3.1. Objetivos, Metodologia e Variáveis

Os objetivos desta análise consistem em caraterizar a situação e evolução económico-financeira das novas empresas criadas no concelho de Vila do Conde, entre 2005 e 2011, será ainda realizada uma breve análise à resiliência das empresas em causa.

Os dados para a elaboração da análise sobre algumas das consequências do empreendedorismo, foram recolhidos na base de dados SABI. A amostra recolhida na SABI, para esse efeito, compreende dois grupos de empresas do concelho de Vila do Conde; o primeiro conjunto corresponde ao grupo de empresas constituídas entre os anos de 2005 e 2011, o segundo conjunto compreende o grupo de empresas constituídas entre 2000 e 2004.

Na exploração dos dados contabilísticos obtidos da SABI, detetamos que há alguns casos de dados omissos, pelo que, para a análise, seguimos uma estratégia de *listwise*, isto é, eliminar caso a caso as linhas respeitantes a empresas com total falta dos elementos por nós pretendidos. Assim, no que concerne ao conjunto de empresas mais “recentes”, partimos de uma base de dados inicial com 364 empresas e após a *listwise* chegamos a uma outra com 350 empresas. Relativamente ao conjunto de empresas mais “antigas”, partimos de uma base de dados com 475 empresas para obter outra com 470 empresas.

Decidimos também organizar a distribuição das empresas por setores de atividade: Agricultura e Pescas (setor primário), Indústria (setor secundário), Comércio e Serviços (setor terciário).

Posteriormente, verificamos a performance económico-financeira dos dois grupos de empresas com recurso a algumas variáveis económicas e financeiras. A nível económico, recorreremos a variáveis e rácios como: a rentabilidade económica, a rentabilidade dos capitais próprios, e a rentabilidade líquida das vendas. A nível financeiro, recorreremos ao peso dos gastos financeiros, à liquidez geral, ao nível de endividamento, à tesouraria líquida e à solvabilidade.

A **rentabilidade económica**, indica o desempenho médio de uma empresa como resultado de seus investimentos em ativos, e é obtida através da seguinte fórmula:

$$\text{(Resultado Líquido / Total do Ativo)} \times 100$$

Equação 1 - Rentabilidade Económica

Relativamente à **rentabilidade dos capitais próprios**, este rácio fornece informações sobre a remuneração obtida pelos investidores da empresa tendo como referencial o capital investido.

$$\text{(Resultado Líquido / Capital Próprio)} \times 100$$

Equação 2 - Rentabilidade dos Capitais Próprios

Quanto à **rentabilidade líquida das vendas**, este rácio indica o resultado obtido a partir das vendas realizadas.

$$\text{(Resultado Líquido / Vendas)} \times 100$$

Equação 3 - Rentabilidade Líquida das Vendas

Por sua vez, o peso dos **gastos financeiros**, mede o peso referente aos gastos financeiros face ao volume de negócios e obtém-se através da seguinte fórmula:

$$\text{(Encargos Financeiros / Volume de Negócios)} \times 100$$

Equação 4 - Gastos Financeiros

A **liquidez geral**, mostra-nos a capacidade que a empresa tem de solver as suas obrigações correntes. É um teste de solvência a curto prazo que permite verificar se a empresa se encontra em equilíbrio financeiro.

$$\text{(Ativo Circulante / Passivo Circulante ou Dividas A Curto Prazo)} \times 100$$

Equação 5 - Liquidez Geral

Relativamente ao **endividamento**, este rácio mede o grau de intensidade de recurso a capitais alheios, no financiamento de uma empresa, apurando a extensão com que a empresa utiliza capital alheio no financiamento das suas atividades.

$$\text{(Capitais Alheios / Capitais Totais)} \times 100$$

Equação 6 - Endividamento

Quanto à **tesouraria líquida**, obtém-se pela seguinte fórmula:

$$\text{Fundo de Maneio Existente (FME) – Fundo de Maneio Necessário (FMN)}$$

Equação 7 - Tesouraria Líquida

Esta relação define o equilíbrio financeiro. O FME corresponde à parcela dos capitais permanentes que financia as atividades cíclicas (ciclo de exploração) com caráter permanente. Os FMN são, precisamente, as necessidades permanentes de financiamento do ciclo de exploração. Só existirá equilíbrio financeiro se  $FME > FMN$  e se o FME for suficiente para financiar as FMN.

Por último, a **solvabilidade**, é a capacidade da empresa cumprir com os seus compromissos de médio e longo prazo, ou seja, no fundo é a capacidade da empresa em pagar as suas dívidas. A fórmula que exprime este indicador é:

### Capital Próprio / Passivo

Equação 8 - Solvabilidade

Voltando à questão da metodologia de comparação da performance económico-financeira dos dois grupos de empresas, apresentamos, no âmbito univariado, tabelas de frequência<sup>9</sup>.

No âmbito bivariado, organizamos diversas tabelas de contingência<sup>10</sup> e, por se tratar de variáveis nominais e variáveis discretas, procedemos ao teste do qui-quadrado para verificar a independência entre essas variáveis nos dois grupos de empresas. Em cada tabela inscrevemos os valores conjuntos observados, os valores esperados e os resíduos ajustados; os resíduos ajustados são um bom indicador dos afastamentos significativos, pelo que os sinalizamos.

### 3.2. Performance Económico-Financeira

De seguida vão ser apresentadas várias hipóteses que procuram testar a comparabilidade da performance entre os dois grupos de empresas, usando as variáveis atrás definidas.

#### Rentabilidade Económica

**H9:** A variável “rentabilidade económica” é independente da antiguidade no mercado (isto é, a rentabilidade económica não tem qualquer ligação com a antiguidade da empresa).

9 As tabelas de frequência são uma forma de representação da frequência de cada valor distinto da variável.

10 As tabelas de contingência são usadas para registar e analisar o relacionamento entre duas ou mais variáveis, normalmente de escala nominal.

Tabela 22 - Rentabilidade Económica / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Rentabilidade Econômica	< -100	Contagem	41	41	82
		Contagem esperada	23,2	58,8	82,0
		Resíduos	4,4	-4,4	
	[-100, -20[	Contagem	209	217	426
		Contagem esperada	120,7	305,3	426,0
		Resíduos	10,0	-10,0	
	[-20, 0[	Contagem	320	831	1151
		Contagem esperada	326,2	824,8	1151,0
		Resíduos	-,5	,5	
	[0,20[	Contagem	425	1600	2025
		Contagem esperada	573,9	1451,1	2025,0
		Resíduos	-10,4	10,4	
	>= 20	Contagem	152	211	363
		Contagem esperada	102,9	260,1	363,0
		Resíduos	6,0	-6,0	
Total		Contagem	1147	2900	4047
		Contagem esperada	1147,0	2900,0	4047,0

Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	195,802 <sup>a</sup>	4	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 23,24.

Fonte: Elaboração Própria

Na sequência da tabela anterior, rejeitamos a hipótese nula de independência. Constatamos que existe uma forte ligação entre a antiguidade da empresa e a rentabilidade económica.

No que concerne à rentabilidade negativa, constatamos que as empresas mais recentes predominam, isto é, há significativamente mais empresas recentes com rentabilidade económica negativa do que o esperado<sup>11</sup>. No que concerne à rentabilidade económica positiva, curiosamente verificamos que no escalão [0%, 20%[ as empresas mais antigas dominam, mas no escalão de rentabilidade igual ou superior a 20%, há mais empresas recentes do que o esperado e significativamente menos empresas antigas do que o que seria expetável<sup>12</sup>.

11; 12 O valor esperado é uma noção intuitiva que se quantifica estatisticamente sempre da mesma forma ( $VE = N \cdot P$ ) e traduz o número de elementos da população que esperamos (é expetável) encontrar naquele nível da variável. O  $N$  corresponde à contagem da população em estudo e o  $P$  corresponde à probabilidade de ocorrência de um dado acontecimento.

Em suma, aparentemente as empresas mais recentes são as menos rentáveis economicamente. As empresas antigas apresentam valores mais homogêneos<sup>13</sup> neste indicador.

### Rentabilidade dos Capitais Próprios

**H10:** A variável “rentabilidade dos capitais próprios” é independente da antiguidade (isto é, a rentabilidade dos capitais próprios não tem qualquer ligação com a antiguidade da empresa).

Tabela 23 - Rentabilidade dos Capitais Próprios / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Rentabilidade dos Capitais Próprios	< -100	Contagem	76	125	201
		Contagem esperada	56,4	144,6	201,0
		Resíduos	3,2	-3,2	
	[-100, -20[	Contagem	113	241	354
		Contagem esperada	99,4	254,6	354,0
		Resíduos	1,7	-1,7	
	[-20, 0[	Contagem	124	452	576
		Contagem esperada	161,7	414,3	576,0
		Resíduos	-3,8	3,8	
	[0,20[	Contagem	206	1137	1343
		Contagem esperada	377,1	965,9	1343,0
		Resíduos	-12,7	12,7	
	[20,100[	Contagem	393	765	1158
		Contagem esperada	325,2	832,8	1158,0
		Resíduos	5,3	-5,3	
	>=100	Contagem	212	159	371
		Contagem esperada	104,2	266,8	371,0
		Resíduos	13,1	-13,1	
Total		Contagem	1124	2879	4003
		Contagem esperada	1124,0	2879,0	4003,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	307,064 <sup>a</sup>	5	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 56,44.

Fonte: Elaboração Própria

13 Apresentam menores dispersões em torno da média.

No seguimento da análise à tabela anterior observa-se que se rejeita a hipótese nula de independência. Constatamos uma forte ligação entre antiguidade da empresa e rentabilidade dos capitais próprios.

No que concerne à rentabilidade muito negativa, inferior a (-100%), observamos que nesse nível se enquadram mais empresas recentes do que as esperadas e significativamente menos empresas antigas do que seria expetável. Nos níveis de rentabilidade financeira próxima de zero – escalões [-20%, 0%[ e [0%, 20%[ - há significativamente mais empresas antigas do que o que seria expetável e menos empresas recentes. No que concerne à rentabilidade dos capitais próprios positiva superior a 20%, verificamos que as empresas mais recentes dominam, enquanto há significativamente menos empresas antigas.

Em resumo, aparentemente as empresas mais recentes são as menos rentáveis financeiramente; as empresas antigas aparentemente são mais homogêneas.

Quando relacionamos a rentabilidade dos capitais próprios com a rentabilidade económica, constatamos que as empresas mais antigas apresentam valores para estes indicadores mais homogêneos.

### Rentabilidade Líquida das Vendas

**H11:** A variável “rentabilidade líquida das vendas” é independente da antiguidade no exercício (isto é, não há ligação entre rentabilidade líquida das vendas e antiguidade da empresa).

Tabela 24 – Rentabilidade Líquida das Vendas / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Rentabilidade Líquida das Vendas	<10	Contagem	99	82	181
		Contagem esperada	50,5	130,5	181,0
		Resíduos	8,2	-8,2	
	[10, 100[	Contagem	537	1030	1567
		Contagem esperada	437,4	1129,6	1567,0
		Resíduos	7,4	-7,4	
	[100, 200[	Contagem	200	570	770
		Contagem esperada	214,9	555,1	770,0
		Resíduos	-1,3	1,3	
	[200, 400[	Contagem	100	436	536
		Contagem esperada	149,6	386,4	536,0
		Resíduos	-5,2	5,2	
	>=400	Contagem	104	568	672
		Contagem esperada	187,6	484,4	672,0
		Resíduos	-7,9	7,9	
Total		Contagem	1040	2686	3726
		Contagem esperada	1040,0	2686,0	3726,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	171,913 <sup>a</sup>	4	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 50,52.

Fonte: Elaboração Própria



Na sequência da análise à tabela anterior, rejeitamos a hipótese nula de independência. Há relação entre a antiguidade da empresa e a rentabilidade líquida das vendas.

As empresas mais antigas obtêm significativamente maior rentabilidade nas vendas que as mais recentes. Há significativamente menos empresas mais antigas do que o esperado com rentabilidade [10%, 100%[ e significativamente mais do que as esperadas com rentabilidade superior a 200%. Acontece exatamente o oposto com as empresas mais recentes.

As empresas mais recentes apresentam pior rentabilidade líquida das vendas pelo que tem pior performance económica, o que vem na sequência das duas conclusões anteriores.

### Peso dos Gastos Financeiros

**H12:** A variável “peso dos gastos financeiros” é independente da antiguidade no exercício (isto é, não há ligação entre gastos financeiros e antiguidade da empresa).

Tabela 25 – Peso dos Gastos Financeiros / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Peso dos Gastos Financeiros	[0, 1[	Contagem	494	998	1492
		Contagem esperada	388,7	1103,3	1492,0
		Resíduos	8,4	-8,4	
	[1, 2[	Contagem	111	279	390
		Contagem esperada	101,6	288,4	390,0
		Resíduos	1,2	-1,2	
	[2, 5[	Contagem	131	410	541
		Contagem esperada	141,0	400,0	541,0
		Resíduos	-1,1	1,1	
	[5, 10[	Contagem	64	277	341
		Contagem esperada	88,8	252,2	341,0
		Resíduos	-3,2	3,2	
	>=10	Contagem	52	454	506
		Contagem esperada	131,8	374,2	506,0
		Resíduos	-8,8	8,8	
Total		Contagem	852	2418	3270
		Contagem esperada	852,0	2418,0	3270,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	115,449 <sup>a</sup>	4	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 88,85.

Fonte: Elaboração Própria

Observando a tabela anterior, constatamos que se rejeita a hipótese nula de independência. Há relação entre a antiguidade da empresa e o peso dos gastos financeiros.

As empresas mais antigas têm pesos de gastos financeiros significativamente mais elevados do que as recentes (talvez porque as empresas mais antigas conseguem créditos com maior facilidade, pelo que esta diferença é natural).

Entre as empresas recentes constatamos que há mais do que as esperadas com peso de gastos financeiros próximos de zero [0%, 1%] e significativamente menos que as esperadas com peso de gastos financeiros maiores ou iguais a 5%. Passa-se o inverso com as empresas mais antigas – significativamente mais empresas com pesos de encargos financeiros superiores a 5%.

Face ao anteriormente analisado, verificamos que as empresas recentes apresentam pior performance financeira. As empresas mais antigas são também as mais homogêneas.

### Liquidez Geral

**H13:** A variável “liquidez geral” é independente da antiguidade no mercado (isto é, o nível de liquidez entre os dois grupos é idêntico).

Tabela 26 - Liquidez Geral / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Liquidez Geral	[0,1[	Contagem	490	898	1388
		Contagem esperada	388,9	999,1	1388,0
		Resíduos	7,5	-7,5	
	[1,2[	Contagem	309	932	1241
		Contagem esperada	347,7	893,3	1241,0
		Resíduos	-2,9	2,9	
	[2,4[	Contagem	153	428	581
		Contagem esperada	162,8	418,2	581,0
		Resíduos	-1,0	1,0	
	[4,6[	Contagem	45	199	244
		Contagem esperada	68,4	175,6	244,0
		Resíduos	-3,4	3,4	
	>=6	Contagem	120	413	533
		Contagem esperada	149,3	383,7	533,0
		Resíduos	-3,0	3,0	
Total		Contagem	1117	2870	3987
		Contagem esperada	1117,0	2870,0	3987,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	62,424 <sup>a</sup>	4	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 68,36.

Fonte: Elaboração Própria

Na sequência da tabela anterior observa-se que se rejeita a hipótese nula de independência, isto é, há algum tipo de ligação entre a liquidez e a antiguidade da empresa.

Verificamos que há mais empresas recentes do que seria expetável com liquidez  $[0, 1[$  e significativamente menos do que seria de esperar nos restantes níveis; em oposição, observamos que há significativamente menos empresas antigas do que o que seria expetável com liquidez  $[0, 1[$  e mais do que seria de esperar com liquidez superior.

As empresas recentes são as que apresentam pior liquidez geral.

### Peso do Endividamento

**H14:** A variável “peso do endividamento” é independente da antiguidade no exercício (isto é, não há ligação entre o peso do endividamento e antiguidade da empresa).

Tabela 27 – Peso do Endividamento / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Peso do Endividamento	[0,25[	Contagem	134	442	576
		Contagem esperada	163,9	412,1	576,0
		Resíduos	-3,0	3,0	
	[25,100[	Contagem	697	2013	2710
		Contagem esperada	771,0	1939,0	2710,0
		Resíduos	-5,4	5,4	
	[100,200[	Contagem	280	367	647
		Contagem esperada	184,1	462,9	647,0
		Resíduos	9,1	-9,1	
	>=200	Contagem	50	98	148
		Contagem esperada	42,1	105,9	148,0
		Resíduos	1,5	-1,5	
Total		Contagem	1161	2920	4081
		Contagem esperada	1161,0	2920,0	4081,0

#### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	89,478 <sup>a</sup>	3	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 42,10.

Fonte: Elaboração Própria

Após analisarmos a tabela anterior rejeitamos a hipótese nula de independência. Há relação entre antiguidade da empresa e o peso do endividamento.

Observamos que as empresas mais recentes registam significativamente menos casos que os esperados ao nível de pequenos e médios endividamentos [0%, 25%[ e [25%, 100%[ e significativamente mais casos ao nível [100%, 200%[. Com as empresas antigas observa-se exatamente o inverso – mais empresas que o esperado com pequenos e médios endividamentos e significativamente menos ao nível de [100%, 200%[.

Em suma, as empresas mais recentes são as mais endividadas.

Quando relacionamos este rácio com o peso dos gastos financeiros observamos que as empresas mais recentes, apesar de mais endividadas provavelmente tem um peso de dívidas financeiras inferior às empresas mais antigas.

### Tesouraria Líquida

**H15:** A variável “tesouraria líquida” é independente da antiguidade no mercado (isto é, não há ligação entre tesouraria líquida e antiguidade da empresa).

Tabela 28 - Tesouraria Líquida / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Tesoura Líquida	< 1	Contagem	172	320	492
		Contagem esperada	140,4	351,6	492,0
		Resíduos	3,4	-3,4	
	[1,5[	Contagem	347	609	956
		Contagem esperada	272,8	683,2	956,0
		Resíduos	6,1	-6,1	
	[5,10[	Contagem	187	451	638
		Contagem esperada	182,1	455,9	638,0
		Resíduos	,5	-,5	
	>10	Contagem	453	1522	1975
		Contagem esperada	563,7	1411,3	1975,0
		Resíduos	-7,7	7,7	
Total		Contagem	1159	2902	4061
		Contagem esperada	1159,0	2902,0	4061,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	68,737 <sup>a</sup>	3	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 140,42.

Fonte: Elaboração Própria

Na sequência da tabela anterior, observa-se que se rejeita a hipótese nula de independência. Há relação entre a antiguidade da empresa e os níveis de tesouraria líquida.

As empresas mais recentes registam menores valores de tesouraria líquida que as empresas mais antigas. Há significativamente um menor número que o esperado de empresas recentes com nível de tesouraria líquida >10 milhões de euros e um número significativamente superior destas empresas com níveis de tesouraria líquida <5 milhões de euros. Com as empresas mais antigas acontece exatamente o contrário. Em suma, as empresas mais antigas têm maior capacidade de “fazer frente” aos seus compromissos imediatos.

### Solvabilidade

**H16:** A variável “solvabilidade” é independente da antiguidade no exercício (isto é, não há ligação entre ambas).

Tabela 29 - Solvabilidade / Antiguidade

			Antiguidade		Total
			Empresas recentes	Empresas antigas	
Solvabilidade	< -100	Contagem	51	102	153
		Contagem esperada	43,5	109,5	153,0
		Resíduos	1,4	-1,4	
	[-100, 0[	Contagem	280	367	647
		Contagem esperada	184,0	463,0	647,0
		Resíduos	9,1	-9,1	
	[0, 50[	Contagem	581	1587	2168
		Contagem esperada	616,7	1551,3	2168,0
		Resíduos	-2,5	2,5	
	[50, 100[	Contagem	220	843	1063
		Contagem esperada	302,4	760,6	1063,0
		Resíduos	-6,5	6,5	
	>=100	Contagem	30	24	54
		Contagem esperada	15,4	38,6	54,0
		Resíduos	4,4	-4,4	
Total		Contagem	1162	2923	4085
		Contagem esperada	1162,0	2923,0	4085,0

### Teste Qui-Quadrado

	Valor	df	Significância (2-sided)
Teste de Pearson	125,466 <sup>a</sup>	4	,000

a. As células (,0%) que se esperam contam menos de que 5. A contagem mínima esperada é de 15,36.

Fonte: Elaboração Própria

Na sequência da tabela anterior observa-se que se rejeita a hipótese nula de independência. Há algum tipo de relação entre a antiguidade no exercício e a solvabilidade.

Com o rácio de solvabilidade negativo [-100%, 0%] observamos que há significativamente mais empresas recentes do que o esperado e menos empresas

antigas que o esperado. Esta situação verifica-se porque o capital próprio é negativo, o que significa que a empresa está descapitalizada.

Com o rácio de solvabilidade elevado  $\geq 100\%$  a situação repete-se: há mais empresas recentes do que o esperado e significativamente menos empresas antigas do que o esperado. Com rácio no intervalo  $[0\%, 100\%[$  há mais empresas antigas que as esperadas e significativamente menos empresas recentes do que o esperado.

Em resumo, as empresas recentes apresentam valores de solvabilidade mais negativos que o esperado ou mais elevados do que o esperado. As empresas mais antigas apresentam maioritariamente rácios no intervalo  $[0\%, 100\%[$ .

### 3.3. Resilência

Atendendo aos objetivos apresentados é também importante avaliar o sucesso das ações empreendedoras desde logo, ao nível mínimo da capacidade de sobrevivência das empresas criadas, pelo que após uma breve análise aos rácios económico-financeiros, decidimos comparar os dois grupos a nível de “nascimento” e “mortalidade” empresarial.

Esta análise é tanto mais importante quanto após a secção anterior ficou patente a inferioridade das empresas mais recentes nos vários domínios da performance económico-financeira, sugerindo que o empreendedorismo mais novo é o mais sujeito a maiores taxas de mortalidade empresarial.

Desta forma, estudamos os níveis de natalidade e de mortalidade “infantil” das empresas dos 2 grupos analisados.

Tabela 30 - Entrada no Mercado – Grupo de Empresas Recentes / Ramo

Ano	Ramo				Total
	Agricultura e Pescas	Indústria	Comércio	Serviços	
2005	1	4	11	22	38
2006	1	4	19	12	36
2007	1	13	18	24	56
2008	1	13	27	22	63
2009	0	1	1	5	7
2010	5	22	65	43	135
2011	3	2	4	6	15
Total	12	59	145	134	350

Fonte: Elaboração Própria

Observamos que o ano em que mais empresas (135) entraram no mercado foi o ano de 2010. O ano de 2010, ao contribuir com a criação de 135 empresas para o total das empresas criadas neste período, assume uma quota-parte de 38,6% do total das 350 empresas criadas neste espaço temporal (2005-2011). Em contapartida, constata-

se que o ano mais “fraco” foi o de 2009. Este “boom” pode estar relacionado com a entrada em vigor da nova legislação que autoriza a constituição de uma sociedade com, pelo menos, um euro<sup>14</sup>.

Procuramos então identificar o setor e o número de empresas, criadas neste período, que, entretanto, cessaram atividade.

Tabela 31 - Saída do Mercado – Grupo de Empresas Recentes / Ramo

Saída do Mercado - Ano	Ramo				Total
	Agricultura e Pescas	Indústria	Comércio	Serviços	
2006	0	0	0	1	1
2007	0	1	1	1	3
2008	0	2	2	3	7
2009	1	1	4	2	8
2010	0	2	5	5	12
2011	0	6	17	13	36
Total	1	12	29	25	67

Fonte: Elaboração Própria

Observamos que o ano de 2011 é aquele em que mais empresas criadas neste período são desativadas ( $36 / 67 = 53,7\%$ ).

Neste período (2005-2011) a taxa de sobrevivência das empresas criadas é de 81% ( $350 - 67 / 350$ ).

Passamos agora para uma breve análise ao grupo de empresas mais antigas, no que diz respeito à saída de mercado.

Tabela 32 - Saída do Mercado – Grupo de Empresas Antigas / Ramo

Saída do mercado	Ramo				Total
	Agricultura e Pescas	Indústria	Comércio	Serviços	
2000	0	1	2	3	6
2001	0	1	8	5	14
2002	1	9	7	5	22
2003	0	4	9	4	17
2004	0	13	14	19	46
Total	1	28	40	36	105

Fonte: Elaboração Própria

Observamos que o ano de 2002 e o ano de 2004 são aqueles em que mais empresas criadas neste período são desativadas ( $46 / 105 = 44\%$ ).

14

[http://www.jornaldenegocios.pt/economia/detalhe/criaccedilatildeo\\_de\\_empresas\\_aumenta\\_18\\_com\\_lei\\_que\\_permite\\_constituir\\_sociedades\\_a\\_um\\_euro.html](http://www.jornaldenegocios.pt/economia/detalhe/criaccedilatildeo_de_empresas_aumenta_18_com_lei_que_permite_constituir_sociedades_a_um_euro.html)

Neste período (2000-2004) a taxa de sobrevivência das empresas criadas é de 78% (470 - 105 / 470).

Em ambos os grupos observam-se taxas de sobrevivência muito semelhantes, pelo que podemos concluir que existe uma certa continuidade, pelo menos na última década, o que poderá significar sucesso empresarial já que a taxa de resiliência é consistente para os dois períodos.

Por fim, impõe-se comparar a taxa de mortalidade “infantil” no concelho de Vila do Conde com a taxa de mortalidade empresarial a nível mais alargado; da observação da Tabela 33 observam-se níveis de mortalidade empresarial relativamente similares aos das novas empresas de Vila do Conde, facto que atendendo à diferença de idade média entre o grupo de empresas de Vila do Conde (no máximo com 5 anos de antiguidade) e os grupos observados na Tabela 33 (que englobam todas as empresas) mais valoriza a capacidade de resiliência das empresas vilacondenses.

Tabela 33 - Taxa de sobrevivência de empresas portuguesas (2008)

País	Norte	Centro	Lisboa e Vale Tejo	Alentejo	Algarve	Madeira	Açores
80%	81%	82%	78%	81%	79%	81%	77%

Fonte: INE



## Conclusão

O empreendedorismo é uma estratégia cada vez mais utilizada no Mundo empresarial, que se apresenta cada vez mais competitivo. O empreendedorismo gera vários benefícios para a economia porque permite dinamizar o mercado de trabalho e contribui ainda para um Mundo cada vez mais globalizado.

Neste trabalho foram estudadas causas e consequências do empreendedorismo no concelho de Vila do Conde entre 2005 e 2011. Este estudo foi aplicado apenas ao concelho de Vila do Conde visto ser esse o interesse do autor; ao fazer esta opção e uma vez que se trabalhou unicamente com um concelho podia ter ocorrido o problema de a amostra disponível ser reduzida o que poderia gerar o risco de obter resultados não significativos, facto que não ocorreu.

No sentido de estudar as causas do empreendedorismo no concelho, foi realizado um inquérito que permitiu constatar que a maioria dos empreendedores é do sexo masculino e tem entre 31 e 40 anos. Constatamos também que a maioria dos empreendedores (64%) já trabalhava antes de criar o seu negócio, pelo que neste caso, o empreendedorismo não é usado como mecanismo de refúgio dos desempregados; na verdade, a auto-realização é o principal fator para a criação destes novos negócios. Foi também possível, no que concerne às dificuldades para a implementação de novas ideias, verificar que se destacam as de cariz financeiro.

Ainda no âmbito da análise das causas do empreendedorismo, foi aplicada, no âmbito multivariado, uma análise de contingência que nos permitiu caracterizar o perfil do novo empreendedor. Concluimos assim que a motivação é diferente para ambos os géneros e variando consoante as idades e constatamos ainda que a motivação dos novos empreendedores também está associada à situação profissional anterior dos mesmos e às dificuldades financeiras. De referir também que o nível de escolaridade dos empreendedores não influencia de forma alguma a situação profissional anterior.

Quanto à análise de algumas das consequências do empreendedorismo, conseguimos através da base de dados SABI comparar do ponto de vista económico-financeiro dois grupos de empresas distintos, as criadas entre 2005 e 2011 (empresas recentes) e as criadas entre 2000 e 2004 (empresas mais antigas). Verificou-se então que as empresas mais recentes apresentam pior performance global, ou seja, têm pior performance económica e pior performance financeira. Foi também possível observar que as empresas mais antigas apresentam performances económicas e financeiras mais homogéneas. Do ponto de vista da mortalidade associada às novas empresas criadas observa-se um nível de resiliência alto, isto se compararmos com a taxa média de mortalidade empresarial observada a nível nacional ou regional.

Com outros recursos, nomeadamente com uma base de respostas ao questionário mais alargada, a utilização de dados de outros concelhos e ainda um período temporal mais alargado, seria possível verificar mais assertiva e fundamentadamente se o empreendedorismo é uma estratégia voluntária de desenvolvimento empresarial ou uma medida reativa de combate ao desemprego.

## Referências Bibliográficas

- Allison, W., Chell, E., & Hayes, J. (2000). *Intuition and entrepreneurial behavior*, European Journal of Work and Organizational Psychology, vol. 9(1), p. 31 – 43.
- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (2001). *Linking Entrepreneurship to Growth*. Science Technology and Industry Working Papers 2001/2. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Banerjee, A., Newman, A. (1993). *Occupational choice and the process of development*, Journal of Political Economy, Chicago, vol. 101(2), p. 274-298.
- Baron, R. (2004). *The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions*. Journal of Business Venturing, vol. 19, p. 221-239.
- Baum, J. R., Locke, E. A. e Smith, K. G. (2001). *A multidimensional model of venture growth*. Academy of Management Journal, vol. 44(2), p. 292-303.
- Baumol, J. (1993). *Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds*. Journal of Business Venturing, vol. 8(3), p. 197-210.
- Bhidé, A. (2000). *The origin of entrepreneurial species*. Inc., vol. 22(2), p. 104-113.
- Bird, B. (1992). *The Roman God Mercury: An Entrepreneurial Archetype*. Journal of Management Enquiry, vol. 1(3), September.
- Campos, S., Barbieri, C. (2002). *Capital de risco para empresas emergentes de base tecnológica*. Trabalho apresentado ao XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, Salvador.
- Cantillon, R. (2001). *Essay on the nature of commerce in general*. New Brunswick: Transaction Publishers, [1755].
- Cohen, B., Smith, B., Mitchell, R. (2008). *Toward a sustainable conceptualization of dependent variables in entrepreneurship research*. Business Strategy and the Environment, vol. 17(2), p. 107-119.
- Collins, J., Moore, D. (1970). *The Organization Makers*, Appleton-Century-Crofts, New York.
- Comissão Europeia. Livro Verde: Espírito Empresarial na Europa.
- Coulter, M. (2003). *Entrepreneurship in Action*, New Jersey.
- Deci, E. L., Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and selfdetermination in Human Behavior*. New York: Plenum.
- Delmar, F., Shane, S. (2002). *What founders do: A longitudinal study of the startup process*. Paper apresentado para a Babson College / Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference, Wellesley, MA.

- Drucker, P. F. (1987). *Inovação e Espírito Empreendedor - Entrepreneurship*. São Paulo: Editora Pioneira.
- Dyer, J. H., Gregersen, B. and Christensen, M. (2008). *The Innovator's DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators*. Boston, MA: Harvard Business Press.
- Dornelas, A. (2006). *Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Drucker, P. (1970). *Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios*, Pioneira Thomson.
- Esser, H. (1980). Aspekte der wanderungssoziologie. Assimilation und Integration von Wanderern, ethnischen gruppen und minderheiten. Darmstadt: Luchterhand.
- Forbes, D. (2007). *Are some entrepreneurs more overconfident than others?* Journal of Business Venturing, Vol. 20, p. 623-640.
- Gartner, B., Carland, W., et al. (1992). *Who is entrepreneur? Is the wrong question*. American Journal of Small Business, vol. 12, p. 33-39.
- Gartner, B. (2001). *A conceptual framework of describing the phenomenon of new venture creation*. Academy of Management Review, vol. 10(4), p. 696-706.
- Gaspar, C., Pinho, F. (2004). *A importância do empreendedorismo e a situação em Portugal*. Escola Superior de Gestão, Santarém.
- Gimenez, P., Junior, I., Sunsin, B. (2000). *Uma investigação sobre a tendência do comportamento empreendedor*, Brasília.
- Heilbroner, R. (1996). *A história do pensamento econômico*. Editora Nova Cultura Ltda. SP. 6ª edição.
- Henrekson, M. (2002). *Entrepreneurship: A weak link in the welfare state*. SSE/ EFI Working Paper Series in Economics and Finance.
- Hirsch, P. (2007). *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*, Revista de Administração da USP, São Paulo, vol. 34(2), p. 5-28.
- Iyigun, M. F. & Owen, A. L. (1999). *Risk, entrepreneurship and human-capital accumulation*. American Economic Review, vol. 88, p. 454-457.
- Kickul, J. R., Griffiths, M. D., Jayaram, J. (2009). *Operations management, entrepreneurship, and value creation: emerging opportunities in a cross-disciplinary context*. Journal of operations management, vol. 29, p. 78-85.
- Kirzner, I. M. (1997). *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach*. Journal of Economic Literature, vol. 35, p. 60-85.
- Kirzner, I. M. (1978). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, R. (1967). *Uncertainty and profit*. Chicago: University of Chicago Press.

- Knight, G. (1997). *Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation*. Journal of Business Venturing, vol. 12(3), p. 213-226.
- Lambing, A., and, Kuehl, R. (2003). *Entrepreneurship - Prentice Hall*, Upper Saddle River, New Jersey.
- Lee, S., Peng, M. W., Barney, J. (2007). *Bankruptcy law and entrepreneurship development: a real options perspective*. Academy of Management Review, Mississippi, vol. 32(1), p. 257-272.
- Leite, E. F. (2000). *O Fenômeno do Empreendedorismo: criando Riquezas* [S.1.] Ed. Bagaço, p. 503.
- Lloyd-Ellis, H., & Bernhardt, D. (2000). *Enterprise, inequality and economic development*. Review of Economic Studies, vol. 67(1), p. 147-168.
- Low, B., & Macmillan, C. (1988). *Entrepreneurship: past research and future challenges*. Journal of Management, vol. 14(2), p. 139-157.
- Meece, M. (2009). *On to Plan B: Starting a Business*. The New York Times.
- Minniti, M. e Bygrave, W. (2001). *A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning*. Entrepreneurship Theory and Practice, Spring, vol. 25(3), p. 5-16.
- Mcgrath, R., Macmillan, I. (1999). *Assessing technology projects using real options reasoning*. Research Technology Management, vol. 43(4), p. 35-50.
- Mcclelland, D. (1961). *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton NJ.
- Pascale, R. T. (1984). *Perspectives on Strategy: The Real Story Behind Honda's Success*. California Management Review, vol. 26, p. 47-72.
- Say, B. (1821). *Traité d' économie politique: Ou, simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Schumpeter, J. (1945). *Capitalism, Socialism and Democracy*, *The Journal of Political Economy*, vol. 53(4), p. 348-356.
- Schumpeter, J. (1945). *History of economic analysis*. New York, Oxford University.
- Schumpeter, J. (1982). *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural.
- Schumpeter, J. (1997). *Teoria do desenvolvimento econômico. Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2001). *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*. The Academy of Management Review, vol. 25(1), p. 217-227.
- Shepherd, D. A. (2003). *Learning from business failure: propositions of grief recovery for the selfemployed*. Academy of Management Review, vol. 28(2), p. 318-328.

- Smith & Miner, B. (1983). *Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation: implications for organizational life cycle theory*. Strategic Management Journal, vol. 4(4), p. 325-340.
- Soares, J., Silveira, C., Gonçalves, G., Boneli, J., Castro, E., Barbosa, A. (2007). *Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender.*, Revista Foco, vol. 2, p. 1.
- Souza, L. (2006). *Empreendedorismo: da génese à contemporaneidade*. Empreendedorismo além do plano de negócios, 1ª Edição, São Paulo, Atlas, p. 3-20.
- Stam, E., Audretsch, D., Meijaard, J. (2008). *Renascent Entrepreneurship*. Journal Of Evolutionary Economics, vol. 18, p. 493-507.
- Stevenson, H. (2006). *A Perspective on Entrepreneurship*. Harvard Business School.
- Vanstel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small Business Economics, vol. 24(3), p. 311-321.
- Wong, P., Ho, Y., Autio E., (2005). *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data*. Small Business Economics, vol. 24, p. 335-350.

## Anexos

**Mestrado em Finanças Empresariais**  
*"Causas e Consequências do Empreendedorismo no Distrito do Porto"*

**Questionário**

Sexo: Masculino \_\_\_\_\_ Feminino \_\_\_\_\_

**1. Que idade tinha quando resolveu criar a empresa?**

- a) Entre 20 e 30
- b) Entre 31 e 40
- c) Entre 41 e 50
- d) Entre 51 e 60
- e) Mais de 60

**2. Qual o seu nível de escolaridade?**

- a) Ensino Primário (4ª Classe)
- b) Ensino Básico (9º Ano)
- c) Ensino Secundário (12º Ano)
- d) Licenciatura
- e) Mestrado
- f) Outro

Qual a Área? \_\_\_\_\_

Qual? \_\_\_\_\_

**3. Qual a forma jurídica da empresa?**

- a) Sociedade Anónima
- b) Sociedade Por Quotas
- c) Cooperativa
- d) Empresa em Nome Individual
- e) Outra

Qual? \_\_\_\_\_

**4. Qual era a sua situação profissional antes de se dedicar a esta empresa?**

- a) Desempregado (procurava ativamente trabalho)
- b) Inativo (não procurava trabalho)
- c) Trabalhador por conta de outrem na mesma área
- d) Trabalhador por conta de outrem noutra área
- e) Trabalhador por conta própria

Qual? \_\_\_\_\_

Em que área? \_\_\_\_\_

**5. Qual a principal motivação que esteve na origem da criação da empresa?**

- a) Ter percebido a oportunidade de criar algo novo e diferente que o mercado não tinha / tinha pouco
- b) Ter percebido a oportunidade de fazer o que gosta
- c) Estar no desemprego e ter a necessidade absoluta de encontrar soluções para a sua vida
- d) Ter tido a oportunidade de obter auto-realização

**6. Quais foram as principais dificuldades sentidas na criação da empresa?**

- a) Financeiras
- b) Administrativas
- c) Legais
- d) Recursos Humanos
- e) Mercado
- f) Outra

Qual? \_\_\_\_\_

**7. Como financiou a criação da sua empresa?**

- a) Recursos Próprios
- b) Empréstimo Bancário
- c) Subsídios Públicos
- d) Outra

Qual? \_\_\_\_\_

8. Na altura em que criou a empresa conhecia mecanismos privados/públicos de apoio ao empreendedorismo?

- a) Sim
- b) Não
- c) Se sim, quais? \_\_\_\_\_

9. Qual o número médio de trabalhadores ao serviço da empresa no último ano?

- a) Até 5
- b) De 6 a 20
- c) De 21 a 50
- d) De 51 a 100
- e) Mais de 100

10. Como se caracteriza face ao risco?

- a) Averso ao risco
- b) Propenso ao risco

11. A nível tecnológico, quais das seguintes vertentes teve em maior consideração? (Pode assinalar até 3 )

- a) Inovação e desenvolvimento
- b) Processos produtivos
- c) Novas tecnologias
- d) Know-how científico
- e) Outra

Qual? \_\_\_\_\_

12. Qual das seguintes vertentes é a principal "ameaça" no vosso setor de atividade?

- a) Nível de competição no setor
- b) Ameaça de entrada de novas empresas no setor
- c) Ameaça de aparecimento de produtos substitutos
- d) Poder negocial dos fornecedores
- e) Poder negocial dos clientes

13. Em termos gerais, como classifica a estratégia de crescimento seguida pela empresa?

- a) Redução de custos
- b) Diferenciação de custos e serviços
- c) Outra

Qual? \_\_\_\_\_

14. Por último, gostaríamos de saber se está satisfeito com a sua decisão de empreendedorismo?

- a) Sim, estou satisfeito
- b) Não, estou insatisfeito

*Obrigada pela colaboração!*